

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
DEPARTAMENTO DE DIREITO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO

**DESAFIOS JURÍDICOS DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL NO
BRASIL**

ROBERTO ALTHOFF KONDER BORNHAUSEN

FLORIANÓPOLIS
2017

Roberto Althoff Konder Bornhausen

DESAFIOS JURÍDICOS DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL NO BRASIL

Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação em Direito do Centro de Ciências Jurídicas da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Direito.

Orientadora: Professora Mestra Renata Raupp Gomes.

FLORIANÓPOLIS


2017

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
COLEGIADO DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO


TERMO DE APROVAÇÃO

O presente Trabalho de Conclusão de Curso, intitulado “**Desafios Jurídicos dos Negócios de Impacto Social no Brasil**”, elaborado pelo acadêmico **Roberto Althoff Konder Bornhausen**, defendido em **10/07/2017** e aprovado pela Banca Examinadora composta pelos membros abaixo assinados, obteve aprovação com nota 10,0 (dez), cumprindo o requisito legal previsto no art. 10 da Resolução nº 09/2004/CES/CNE, regulamentado pela Universidade Federal de Santa Catarina, através da Resolução nº 01/CCGD/CCJ/2014.

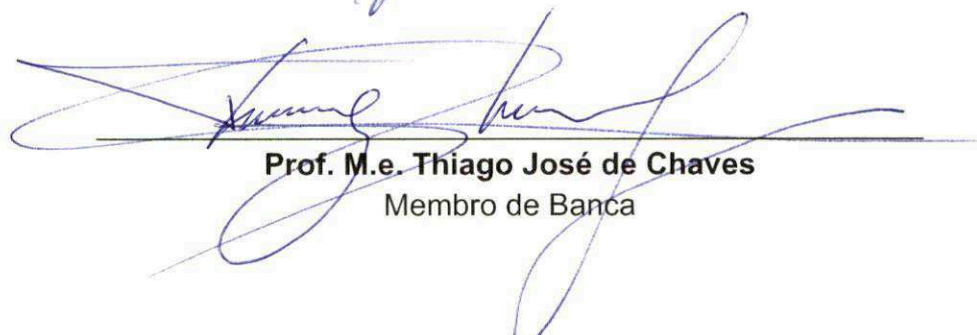
Florianópolis, 10 de julho de 2017.



Prof.ª M.ª Renata Raupp Gomes
Professora Orientadora



Prof. M.e Rodrigo Steinmann Bayer
Membro de Banca



Prof. M.e. Thiago José de Chaves
Membro de Banca

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
COORDENADORIA DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO

TERMO DE RESPONSABILIDADE

Aluno: Roberto Althoff Konder Bornhausen

RG: 4.556.699 SSP/SC

CPF: 049.721.509-80

Matrícula: 11203050

Título do TCC: "Desafios Jurídicos dos Negócios de Impacto Social no Brasil"

Orientadora: Prof. MSc. Renata Raupp Gomes

Eu, **Roberto Althoff Konder Bornhausen**, acima qualificado, venho, pelo presente termo, assumir integral responsabilidade pela originalidade e conteúdo ideológico apresentado no TCC de minha autoria, acima referido.

Florianópolis, 10 de julho de 2017.



Roberto Althoff Konder Bornhausen

A todos que trabalham por um mundo mais justo, harmônico e feliz.

RESUMO

O presente trabalho busca examinar os principais desafios jurídicos encontrados pelos Negócios de Impacto Social no Brasil, bem como novas alternativas de legislação para fomentar a criação e o desenvolvimento desses empreendimentos. Para tanto, essa monografia parte de uma abordagem aos conceitos ligados aos empreendimentos sociais. Num segundo momento, analisam-se os mais variados entraves legais encontrados pelos Negócios de Impacto Social, como a inexistência de uma diferenciação legal em relação aos negócios tradicionais e organizações do terceiro setor. Por fim, analisam-se alternativas de legislação para fomentar a criação e o desenvolvimento de Negócios de Impacto Social no Brasil, como as possibilidades práticas de um reconhecimento legal e a adaptação das Qualified Small Business Stocks estadunidenses ao contexto dos investimentos de impacto no território nacional. O problema principal que esta monografia analisa é a dificuldade trazida pela legislação brasileira aos Negócios de Impacto Social. A análise da legislação constitucional, civil, tributária, trabalhista, previdenciária e comercial do direito brasileiro revela que, concomitantemente, o excesso e a falta de regulamentação dos Negócios de Impacto Social dificultam a criação e o desenvolvimento desses empreendimentos no território nacional.

Palavras-chave: Negócio de Impacto Social. Empreendedorismo Social. Direito Brasileiro. Investimento de Impacto. Qualified Small Business Stock.

ABSTRACT

The present work seeks to examine the main legal challenges encountered by Social Impact Business in Brazil, as well as new legal alternatives to foster the creation and development of these companies. In order to do so, this study starts analyzing concepts related to social enterprises. Further, the main legal obstacles encountered by Social Impact Business are analyzed, for example, the lack of legal difference between these businesses and ordinary companies or ONGs. Finally, it analyzes legal alternatives to strengthen the creation and development of Social Impact Business in Brazil, such as the practical possibilities of legal recognition of these enterprises and the adaptation of the Qualified Small Business Stocks, from the United States, to the context of impact investment in Brazil. The central premise analyzed by the present study is the difficulty brought by the Brazilian legal system to Social Impact Businesses operation. The analysis of constitutional, civil, tax, labor, social security and commercial law in Brazil reveals that, at the same time, the excess and lack of regulation for Social Impact Businesses make it difficult to start and develop these enterprises in the national territory.

Keywords: Social Impact Business. Social Entrepreneurship. Brazilian Law. Impact Investment. Qualified Small Business Stock.

SUMÁRIO

	<u>INTRODUÇÃO</u>	7
1	<u>O QUE É UM NEGÓCIO DE IMPACTO SOCIAL?</u>	9
1.1	<u>CONCEITO DE EMPREENDEDOR</u>	9
1.1.1	Diferença entre o empreendedor tradicional e o empreendedor social	10
1.2	CONCEITO DE BASE DA PIRÂMIDE	10
1.3	CONCEITO DE INOVAÇÃO DISRUPTIVA E INOVAÇÃO CATALÍTICA	11
1.4	CONCEITO DE IMPACTO SOCIAL	14
1.5	CONCEITO DE ESCALABILIDADE	15
1.6	DIFERENTES CONCEITOS DE NEGÓCIO DE IMPACTO SOCIAL	16
2	<u>DESAFIOS JURÍDICOS PARA O DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL NO BRASIL</u>	21
2.1	<u>A ESTRUTURAÇÃO LEGAL DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL</u>	22
2.1.1	<u>Organizações com fins lucrativos</u>	23
2.1.2	<u>Organizações sem fins lucrativos</u>	25
2.1.3	<u>Cooperativas</u>	26
2.1.4	A (des)necessidade da criação de uma figura jurídica específica aos negócios de impacto social.....	27
2.1.4.1	<i>As community interest companies e o case do reino unido.....</i>	<i>30</i>
2.1.4.2	<i>As benefit corporations e o case dos estados unidos.....</i>	<i>31</i>
2.1.4.3	<i>A criação de leis direcionadas, independentemente da criação de uma figura jurídica específica.....</i>	<i>32</i>
2.1.4.4	<i>Conclusões acerca da (des)necessidade de regulamentação dos negócios de impacto social.....</i>	<i>34</i>
2.2	O COMPLEXO SISTEMA DE OBRIGAÇÕES FISCAIS BRASILEIRO.....	36
2.3	A ULTRAPASSADA LEGISLAÇÃO TRABALHISTA E PREVIDENCIÁRIA BRASILEIRA.....	41
2.4	A FALTA DE ESTÍMULO AOS INVESTIMENTOS DE IMPACTO.....	45

3	ALTERNATIVAS DE LEGISLAÇÃO PARA FOMENTAR A CRIAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL NO BRASIL.....	51
3.1	<u>AS POSSIBILIDADES PRÁTICAS DE UM RECONHECIMENTO LEGAL DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL</u>.....	53
3.2	O QUALIFIED SMALL BUSINESS STOCK ESTADUNIDENSE E A POSSÍVEL ADAPTAÇÃO AO CONTEXTO DAS PARTICIPAÇÕES ACIONÁRIAS EM NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL NO BRASIL	59
3.2.1	O funcionamento do qualified small business stock estadunidense	61
3.2.2	A adaptação do qualified small business stock estadunidense como alternativa de legislação de fomento aos investimentos de impacto no Brasil.....	64
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	67
	REFERÊNCIAS.....	69

INTRODUÇÃO

No mês de junho de 2017, aproximadamente 9,5 milhões de brasileiros viviam na extrema pobreza, de acordo com estimativa da *World Data lab*¹. Este número aumenta para aproximadamente 650 milhões se considerarmos todos os seres humanos que vivem com menos de 1,90 dólar (aproximadamente 6 reais) por dia.

Por conta deste cenário, a erradicação da pobreza extrema foi escolhida, em 2015, como o Objetivo de Desenvolvimento Sustentável número um da Agenda 2030, plano de desenvolvimento sustentável global da Organização das Nações Unidas (ONU)². São muitos os objetivos encontrados nesta agenda: a erradicação da fome, o consumo responsável, a proteção da vida terrestre, além do acesso à educação de qualidade, moradia, água potável, saneamento, energias limpas, emprego, entre tantos outros.

Em pleno século XXI, chama atenção o contraste entre todos esses desafios globais e o nível de tecnologia e desenvolvimento alcançado pelo ser humano: internet, nanotecnologia, inteligência artificial e impressoras 3D são apenas alguns exemplos. Este é, entre outros motivos, o resultado de uma mentalidade ultrapassada do mundo dos negócios.

No século passado, grande parte das empresas dedicou os seus esforços exclusivamente para a geração de lucro, em detrimento da sustentabilidade global. Esta foi uma das escolhas que, entre tantas outras, nos levou ao cenário socioeconômico e ambiental atual. Felizmente, esta realidade caminha para uma mudança.

Assim, os Negócios de Impacto Social surgem como alternativa de superação da pobreza extrema, bem como de todos os outros obstáculos encontrados para o desenvolvimento sustentável do nosso Planeta. A ideia de gerar impacto social por meio de técnicas empresariais, com o auxílio de novas tecnologias - sem deixar de lado a obtenção de lucro -, mostra-se mais do que possível: torna-se, obrigatoriamente, o caminho a ser seguido para a superação dos óbices globais.

¹ Disponível em: <<http://www.worldpoverty.io/>>. Acesso em 03 mai 2017.

² Disponível em: <<https://nacoesunidas.org/pos2015/agenda2030/>>. Acesso em 03 mai 2017.

Com características que permitem a sua adaptação às mais diversas economias internacionais, estes empreendimentos já são uma realidade no Brasil. Entretanto, como toda alternativa inovadora e desconhecida que chega o nosso país, ainda sofrem com dificuldades das mais diversas naturezas, porém, em especial, de natureza jurídica.

Portanto, o presente estudo tem como objetivo identificar os Negócios de Impacto Social e os conceitos que o circundam, bem como detalhar alguns dos desafios jurídicos encontrados por estes empreendimentos e, finalmente, apresentar alternativas legais para o fomento destes negócios no Brasil.

Para tanto, divide-se a presente monografia em três capítulos.

Na primeira parte, estudar-se-ão os mais diversos conceitos ligados aos Negócios de Impacto Social. Dentre eles, os de empreendedorismo, empreendedorismo social, base da pirâmide, inovação disruptiva, inovação catalítica, impacto social, escalabilidade e, finalmente, as diferentes definições de Negócios de Impacto Social.

Após, o foco será nos desafios jurídicos encontrados por estes empreendimentos sociais no Brasil. Assim, analisar-se-á, primeiramente, a inexistência de uma diferenciação legal dos Negócios de Impacto Social em relação aos negócios tradicionais e organizações do terceiro setor; em segundo lugar, o complexo sistema de obrigações fiscais brasileiro; por terceiro, a ultrapassada legislação trabalhista e previdenciária do nosso país; e, finalmente, a falta de estímulo aos investimentos de impacto.

No terceiro capítulo, por sua vez, abordar-se-ão alternativas de legislação para fomentar a criação e o desenvolvimento de Negócios de Impacto Social no Brasil. Assim, primeiramente, serão analisadas as possibilidades práticas de um reconhecimento legal, pelo ordenamento jurídico brasileiro, destes empreendimentos; e, por fim, exposto o funcionamento das *Qualified Small Business Stocks* estadunidenses como alternativa legal de fomento aos investimentos de impacto no Brasil.

1 O QUE É UM NEGÓCIO DE IMPACTO SOCIAL?

Antes de responder à pergunta que nomeia este capítulo, é necessário clarear alguns conceitos. Nesta primeira parte do trabalho, serão trazidos alguns dos principais conceitos ligados aos Negócios de Impacto Social. Cabe destacar que este trabalho não pretende esgotar o tema ou estabelecer definições irrefutáveis ligadas aos negócios desse cunho.

1.1 CONCEITO DE EMPREENDEDOR

Não se sabe, ao certo, quem criou ou primeiramente utilizou o termo “empreendedorismo”. Sabe-se, porém, que o termo - que apresentou diversos significados ao longo dos últimos séculos - sempre esteve ligado às ideias de **criação, resolução de problemas e inovação**.

No início do século XIII, o economista franco-irlandês Richard Cantillon³ definiu o *entrepreneur*, no contexto econômico do início da Revolução Industrial, como “aquele que assume riscos”.

Um pouco mais tarde, no início do século XIX, o economista francês Jean-Baptiste Say, classificou o *entrepreneur* como aquele que “transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento”⁴.

Mais recentemente, o economista austríaco Joseph Schumpeter, conhecido por popularizar o termo “empreendedorismo” através de suas obras, afirmou que “a função do empreendedor é reformar ou revolucionar o padrão de produção, explorando uma invenção ou, de modo mais geral, um método tecnológico não experimentado, para produzir um novo bem ou um bem antigo de maneira nova”⁵.

Em que pese a importância das mais diversas definições de “empreendedor” ou “empreendedorismo”, **a definição de Schumpeter - que considera o empreendedor como um agente de mudança inovador - será utilizada neste trabalho**. Esta escolha não se dá apenas por uma questão de identificação pessoal, mas principalmente pelo presente contexto socioeconômico - de constante disrupção

³ CANTILLON R. **Essai sur la nature du commerce en general**. Londres: Fetcher Gyler, 1755.

⁴ SAY, J. B. **A treatise on political economy**. 6.ed. Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 2007. v. 2, cap. 2.

⁵ SCHUMPETER, J. A. **Can capitalism survive?** New York: Taylor & Francis, 2003. p.132.

e mudança de atores na economia global -, que exige um conceito mais atual dos termos.

1.1.1 Diferença entre o empreendedor tradicional e o empreendedor social

Norteados o conceito de empreendedor, é necessário, para o melhor direcionamento deste trabalho, diferenciar o empreendedor tradicional - que visa prioritariamente o resultado financeiro - do empreendedor social.

Os autores Thiago Chaves e Laís Mezzari (2016, p. 16) esclarecem a questão. Veja-se:

A principal diferença entre os empreendedores sociais e os do mercado está relacionada à sua missão. Sendo assim, o empreendedor social pode ser encontrado em diversos lugares, desde negócios familiares, ONGs e organizações do terceiro setor, em Negócios de Impacto Social e até em grandes empresas, desde que sua finalidade seja a criação de valor social aos seus clientes⁶.

Bill Drayton, fundador e presidente da Ashoka - organização internacional referência em empreendedorismo social - é também conhecido por ter sido o primeiro a utilizar a expressão “empreendedor social”. Segundo o próprio *website* da Ashoka Brasil, o empreendedor social “aponta tendências e traz soluções inovadoras para problemas sociais e ambientais, seja por enxergar um problema que ainda não é reconhecido pela sociedade e/ou por vê-lo por meio de uma perspectiva diferenciada⁷”.

Se inicialmente o conceito de empreendedor social era restrito a atores presentes nas organizações sem fins lucrativos, hoje o conceito é muito mais amplo. O empreendedor social pode ser um empresário, um acadêmico, um ativista ou um governante, desde que seja **um agente de mudança inovador que busca gerar impacto social e ambiental positivo.**

1.2 CONCEITO DE BASE DA PIRÂMIDE

A base da pirâmide representa, sinteticamente, o grupo de pessoas com o menor poder aquisitivo da sociedade. A expressão popularizou-se a partir de 2002,

⁶ CHAVES, T. J. de; MEZZARI, L. **Guia Prático para negócios de impacto social**. Jundiaí: Paco Editorial, 2016. p.16.

⁷ Disponível em: <<http://brasil.ashoka.org/conceito-0>>. Acesso em: 15 de jun. de 2017.

com o advento da obra “*The fortune at the bottom of the pyramid. Strategy + Business*” da autoria de Coimbatore Prahalad e Stuart Hart, que apresentava a obrigação de atendimento, por parte das empresas, às necessidades dos 4 bilhões de pobres no Planeta Terra⁸.

Apesar de não se tratar de um conceito uniforme, a maioria dos estudos identifica esse grupo social por sua renda diária. Existem estudos - como o de Prahalad e Hart - que focam no que poderíamos chamar de “base da base pirâmide”, ou seja, pessoas que vivem com menos de 2 dólares por dia⁹.

No entanto, existem outros autores que abrangem em seus estudos da base da pirâmide a renda *per capita* diária de 4 dólares, 8 dólares, entre outras. Este é, portanto, principalmente em relação a renda, um conceito bastante variável.

De igual forma, no contexto brasileiro, não há unanimidade. Entretanto, **a fim de delimitar a expressão “base da pirâmide” ao decorrer deste trabalho, esta será utilizada para se referir às classes “D” e “E”, segundo definição do Critério de Classificação Econômica Brasil, da Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (Abep).**

Segundo o último levantamento da Abep (2015), a estimativa de renda média domiciliar das pessoas integrantes dessas classes - que representa 27% da população brasileira - é de 768 reais, muito abaixo do salário mínimo atual, aprovado pela Lei nº 13.152/2015, de 937 reais¹⁰.

1.3 CONCEITO DE INOVAÇÃO DISRUPTIVA E INOVAÇÃO CATALÍTICA

Cada vez mais recorrente nos dias atuais, a expressão “inovação disruptiva” apareceu pela primeira vez em publicações no artigo de Clayton Christensen - mundialmente conhecido por seu estudo de inovação em grandes empresas - e Joseph Bower, em 1995, intitulado *Disruptive Technologies: Catching the Wave*. Os autores do estudo inspiraram-se no conceito de “destruição criativa”¹¹, utilizado por Schumpeter, em 1939, para explicar os ciclos dos negócios, e classificaram a inovação em duas categorias: **sustentadora** e **disruptiva**.

⁸ PRAHALAD, C. K.; HARTS, S. (2002). The fortune at the bottom of the pyramid. **Strategy + Business**, New York, n. 26, p. 1-15, 2002.

⁹ Ibidem. p. 1-15.

¹⁰ Disponível em <<http://www.abep.org/criterio-brasil>>. Acesso em: 31 de maio de 2017.

¹¹ SCHUMPETER J. A. **Business Cycles**. Nova Iorque, Estados Unidos: McGraw-Hill, 1939.

A inovação sustentadora - a que ocorre na maioria das vezes - garante maior qualidade e funcionalidade dos produtos e serviços aos clientes mais exigentes de uma organização. Já a inovação disruptiva é mais simples, mais conveniente e mais barata, atraindo, desta forma, um público novo.

Christensen (2015) se refere à inovação disruptiva como sendo “produtos e serviços que iniciam com aplicações simples, na base do mercado, para aquelas pessoas que não possuem meios financeiros ou conhecimento para participar de outra forma no mercado”¹². Perceber-se-á ao longo deste trabalho que esta definição de Christensen se encaixa perfeitamente nos objetivos dos Negócios de Impacto Social. Afinal, **as inovações disruptivas incluem em um novo mercado um grupo até então desconsiderado, gerando novas oportunidades e maior distribuição do capital.**

Como exemplos recentes de inovações disruptivas, podemos mencionar a Wikipedia¹³ - que gerou amplo acesso gratuito a informações minimamente confiáveis de todo o tipo, o que antes era restrito aos que tinham acesso a enciclopédias e outros livros do gênero -, a Uber¹⁴ - que além de possibilitar viagens mais baratas e muitas vezes mais qualificadas que os caros e ultrapassados táxis, ainda gera milhões de empregos ao redor do mundo - e a AirBnb¹⁵ - que permite acomodações mais baratas e uma nova fonte de renda a milhões de pessoas, superando o antigo monopólio das redes hoteleiras.

Como um subgrupo do conceito de “inovação disruptiva” de Christensen, porém voltada à geração de mudanças sociais, a nomeada “**inovação catalítica**” - que surgiu em estudo publicado por Baumann, Ruggles, Sadtler e pelo próprio

¹²HORN, M. B.; STAKE, H.; CHRISTENSEN, C. **Blended**: Usando a Inovação Disruptiva para Aprimorar a Educação. Porto Alegre: Penso Editora Ltda., 2015. Disponível em: <[https://books.google.com.br/books?id=31lICgAAQBAJ&pg=PT30&lpg=PT30&dq=produtos+e+serviços+que+iniciam+com+aplicações+simples,+na+base+do+mercado,+para+aquelas+pessoas+que+não+possuem+meios+financeiros+ou+conhecimento+para+participar+de+outra+forma+no+mercado"&source=bl&ots=sN0RgfONqb&sig=-okBakE6WYbllhrGwq94QrscuY&hl=pt-BR&sa=X&ved=0ahUKEw1v_9kMXUAhVKdT4KHTxgAGoQ6AEIJzAA#v=onepage&q=produtos e serviços que iniciam com aplicações simples, na base do mercado, para aquelas pessoas que não possuem meios financeiros ou conhecimento para participar de outra forma no mercado"&f=false](https://books.google.com.br/books?id=31lICgAAQBAJ&pg=PT30&lpg=PT30&dq=produtos+e+serviços+que+iniciam+com+aplicações+simples,+na+base+do+mercado,+para+aquelas+pessoas+que+não+possuem+meios+financeiros+ou+conhecimento+para+participar+de+outra+forma+no+mercado)>. Acesso em: 27 de maio de 2017.

¹³Maiores informações disponíveis em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Wikip%C3%A9dia:P%C3%A1gina_principal>. Acesso em: 27 de maio de 2017.

¹⁴ Maiores informações disponíveis em: < <https://www.uber.com>>. Acesso em: 27 de maio de 2017.

¹⁵ Maiores informações disponíveis em: < <https://www.airbnb.com.br> >. Acesso em: 27 de maio de 2017.

Christensen,¹⁶ - **“causa reviravolta em um setor ao trazer alternativas mais simples, porém satisfatórias, a um grupo subatendido”**. (grifou-se)

Pode-se afirmar com segurança que a inovação disruptiva, por si só, gera mudanças sociais relevantes. Afinal, exemplos como a geração de empregos por parte da Uber¹⁷ ou o amplo acesso à informação trazido pela Wikipedia¹⁸ mudam vidas e atingem diretamente a base da pirâmide. Entretanto, o principal diferencial da inovação catalítica consiste no fato de que “a mudança social causada pela inovação disruptiva é, em grande medida, involuntária; é um mero subproduto da exploração de oportunidades de negócios. Já **no caso da inovação catalítica a mudança social é a grande meta**”¹⁹. (grifou-se)

Como exemplo certo de inovação catalítica, podemos mencionar a Liter of Light²⁰, organização não-governamental que espalha tecnologias de baixíssimo custo para solucionar problemas de falta de iluminação ao redor do mundo. Através de sua filial brasileira, a Litro de Luz²¹, a organização alcança a base da pirâmide e possibilita um lar mais iluminado para milhares de pessoas sem acesso a qualquer iluminação artificial.

O produto mais famoso da ONG é uma lâmpada montada com uma garrafa PET. Esta é uma invenção de autoria do mecânico brasileiro Alfredo Moser²² que, durante os “apagões” de 2002, buscava uma solução de iluminação de baixo custo e independente de energia elétrica. A solução consiste em instalar nos telhados as garrafas, que contém apenas água e alvejante, e aguardar a ação da luz solar e a sua consequente refração no composto.

Apesar da existência de diferentes definições dos termos “inovação disruptiva” e “inovação catalítica”, o significado de Christensen e Bower²³ para

¹⁶ Disponível em: <<http://hbrbr.uol.com.br/inovacao-disruptiva-para-a-mudanca-social/>>. Acesso em: 23 de maio de 2017.

¹⁷ Maiores informações disponíveis em: <<https://www.tecmundo.com.br/uber/86325-uber-promete-gerar-30-mil-empregos-brasil-outubro-2016.htm>>. Acesso em: 09 de jun. de 2017.

¹⁸ Maiores informações disponíveis em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Wikip%C3%A9dia:Sobre_a_Wikip%C3%A9dia>. Acesso em: 09 de jun. de 2017.

¹⁹ Maiores informações disponíveis em: <<https://www.uber.com>>. Acesso em: 27 de maio de 2017.

²⁰ Maiores informações disponíveis em: <<http://literoflight.org/index.php>>. Acesso em: 24 de maio de 2017.

²¹ Maiores informações disponíveis em: <<http://www.litrodeluz.com/>>. Acesso em: 24 de maio de 2017.

²² Maiores informações disponíveis em: <http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2013/08/130813_lampada_garrafa_gm>. Acesso em: 24 de maio de 2017.

“inovação disruptiva” e o significado de Baumann, Ruggles, Sadtler e Christensen²⁴ para “inovação catalítica”, ambos acima expostos, serão utilizados ao longo deste trabalho, por melhor se enquadrarem com o conceito de Negócios de Impacto Social aqui buscado.

1.4 CONCEITO DE IMPACTO SOCIAL

A importância de conceituar o termo “impacto social” deriva, principalmente, da necessidade das iniciativas no campo social em medir os seus resultados alcançados. **Mensurar o “impacto social” causado é um dos maiores desafios dos empreendedores sociais da atualidade, e tal barreira é considerada por muitos acadêmicos como essencial para a expansão dos investimentos recebidos por estas iniciativas**, o que será abordado posteriormente neste trabalho.

Mas o que pode ser considerado impacto social? Um dos primeiros acadêmicos a popularizar internacionalmente o termo foi Chris Roche. Em 1999, o acadêmico de Oxford que definiu como “*significant or lasting changes in people’s lives, brought about by a given action or series of actions*”²⁵, em tradução livre, “mudanças significativas ou duradouras na vida das pessoas, trazidas por uma ação específica ou uma série de ações”. Mais recentemente, Crutchfield e Grant (2008) definiram “impacto social” como resultados que alcançam as raízes de um problema social²⁶.

No meio acadêmico brasileiro, a definição de Gilberto Filho, Renato Kiyama e Graziella Comini se destaca. Para os autores tupiniquins, considera-se impacto social “os efeitos de uma atividade no tecido social de determinada comunidade e suas influências no bem-estar dos indivíduos e famílias que a compõe”²⁷.

²³ “Produtos e serviços que iniciam com aplicações simples, na base do mercado, para aquelas pessoas que não possuem meios financeiros ou conhecimento para participar de outra forma no mercado”.

²⁴ “Causa reviravolta em um setor ao trazer alternativas mais simples, porém satisfatórias, a um grupo subatendido”.

²⁵ ROCHE, C. **Impact Assessment for Development Agencies: Learning to Value Change**. Oxford: Oxfam GB, 1999 p. 21. Disponível em: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/CMR5603_07_Ebrahim_e3316477-8965-4287-be95-04642982b638.pdf> Acesso em: 12 de jun. de 2017.

²⁶ CRUTCHFIELD, L. R.; GRANT, H. M. **Forces for Good: The Six Practices of High-Impact Nonprofits**, p. 24, San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2008. Disponível em: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/CMR5603_07_Ebrahim_e3316477-8965-4287-be95-04642982b638.pdf> Acesso em: 12 de jun. de 2017.

Na visão prática, cabe destacar o conceito da Social Good Brasil, organização brasileira que apoia empreendedores a desenhar e validar ideias que usam tecnologias para impacto social. Para a Social Good Brasil, **“impacto social é o efeito de uma ação a médio ou longo prazo, que leve a desenvolvimento ou melhora social, uma transformação que deve ser mensurável”**²⁸. (grifou-se)

Em que pese a relevância das diversas definições trazidas, a importância da mensuração no conceito de “impacto social” trazido pela Social Good Brasil será essencial para o desenvolvimento deste trabalho. Esta será, portanto, a definição de “impacto social” utilizada nas próximas linhas.

1.5 CONCEITO DE ESCALABILIDADE

Escalabilidade é um termo que ganha força no ecossistema dos Negócios de Impacto Social. Afinal, se a intenção é gerar impacto social positivo, nada melhor do que a replicação de modelos bem-sucedidos para multiplicar este impacto.

Nesta linha, caminha a visão da Artemisia - organização sem fins lucrativos que trabalha no fomento aos Negócios de Impacto Social no Brasil - para negócios com “potencial de escala”:

Aqueles que podem ampliar seu alcance por meio da expansão do próprio negócio; de sua replicação em outras regiões por outros atores; ou pela disseminação de elementos inerentes ao negócio por outros empreendedores, organizações e políticas públicas²⁹.

No campo acadêmico, Neto e Valentini basearam-se no termo “economia de escala” - trazido pelos economistas Pindyck e Rubinfeld - para classificar o termo “escala”:

O termo “escala” é proveniente do conceito de “economias de escala”, da microeconomia. Dizemos que a empresa apresenta economia de escala quando ela é capaz de “duplicar sua produção com menos que o dobro dos seus custos”³⁰.

²⁷ OLIVEIRA FILHO, G. R.; KIYAMA, R. S.; COMINI, G. Os Desafios de Mensurar o Impacto Social. In: BARKI, E.; IZZO, D.; TORRES, H. da G. **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis Ltda., 2013. p. 213.

²⁸ Maiores informações em: <<http://socialgoodbrasil.org.br/lab/o-que-e-impacto-social-como-gera-lo-e-porque-ele-vem-em-primeiro-lugar/>>. Acesso em: 10 de jun.de 2017.

²⁹ Disponível em:< <http://artemisia.org.br/conteudo/negocios/nosso-conceito.aspx>>. Acesso em: 07 de jun. de 2017.

³⁰ MORAES NETO, A. E. de; VALENTINI, N. Empreendedores de Negócios com Impacto Social. In: BARKI, E.; IZZO, D.; TORRES, H. da G. **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis Ltda., 2013. p. 89.

Em uma linguagem simples e clara – justamente a proposta de sua obra “Guia Prático para Negócios de Impacto Social” -, Chaves e Mezzari definem “dar escala” a um negócio de impacto social como “fazer com que o negócio cresça e atinja ainda mais pessoas”³¹.

Os autores também trazem à tona as dificuldades adicionais dos Negócios de Impacto Social que, além do desafio econômico que normalmente acompanha a escalabilidade, ainda devem ter a capacidade de aumentar o seu impacto social sem aumentar os custos proporcionalmente:

Nos negócios tradicionais, considera-se um negócio escalável aquele que tem o potencial para aumentar seu faturamento sem elevar seus custos proporcionalmente.

[...]

Nos negócios de impacto social, a escalabilidade está atrelada às soluções sociais, o que acaba por impactar no faturamento da empresa. Ou seja, a empresa deve ter a capacidade de aumentar o seu impacto social sem elevar seus custos proporcionalmente e, ao atingir mais pessoas, acaba por aumentar seu faturamento³².

Por fim, na visão da Endeavor - organização líder no apoio a empreendedores de alto impacto ao redor do mundo - **“a escalabilidade é a capacidade que uma empresa, ou sistema, possui de crescer atendendo às demandas sem perder as qualidades que lhe agregam valor”**³³. Em que pese a riqueza da diversidade das definições existentes, **esta última definição será aquela utilizada neste trabalho, a fim de delimitar a utilização do termo “escalabilidade” e suas variáveis.**

1.6 DIFERENTES CONCEITOS DE NEGÓCIO DE IMPACTO SOCIAL

Por tratar-se de um tema relativamente recente, ainda existem diferentes definições e ideias acerca do que é, ou não é, um Negócio de Impacto Social. Diversos termos como **“negócios sociais”**, **“negócios inclusivos”** ou **“empreendimentos sociais”** são frequentemente utilizados para nomear iniciativas semelhantes. Utilizar-se-á, para todas elas, a nomenclatura **“Negócios de Impacto Social”**.

³¹ CHAVES, T. J. de; MEZZARI, L, op. cit. p. 139.

³² CHAVES, T. J. de; MEZZARI, L, op. cit. p. 144.

³³ Disponível em: < <https://endeavor.org.br/escalabilidade/>>. Acesso em: 3 de jun. de 2017.

No presente tópico, serão expostas algumas das principais definições de Negócios de Impacto Social existentes e, por fim, delimitada a sua utilização ao longo deste trabalho.

No âmbito internacional, destaca-se a definição de “negócios inclusivos” pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) da Organização das Nações Unidas (ONU):

São aqueles que ‘oferecem, por meio do seu *core business*, bens, serviços e sustento de maneira comercialmente viável e em escala para as pessoas de menor renda, tornando-os parte da cadeia de valor das empresas como fornecedores, distribuidores, revendedores ou clientes³⁴.

Já no cenário nacional, o SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - conceitua de forma detalhada “Negócios de Impacto social”:

Empreendimentos que focam o seu negócio principal na solução, ou minimização, de um problema social ou ambiental de uma coletividade. Esse objetivo faz parte do seu plano de negócios e é o que vai trazer lucro para a empresa. A viabilidade econômica do negócio é crucial para sua sobrevivência, que não busca subvenções e patrocínios. Portanto, viabilidade econômica & preocupação social e ambiental possuem a mesma importância e fazem parte do mesmo plano de negócios. Além disso, esses empreendimentos buscam incentivar o consumo responsável e sustentável, sem endividamentos excessivos³⁵.

Em uma linha mais simplista e abrangente, o Instituto Inspirare - organização dedicada a inspirar inovações que melhorem a qualidade da educação no Brasil - define “Negócios de Impacto Social” como “Empreendimentos éticos, inovadores, economicamente sustentáveis e com alto potencial de transformação em escala, especialmente para a população com menos acesso a serviços públicos de qualidade”³⁶.

Entre todos os conceitos expostos acima, formulados por organizações que buscam fomentar este tipo de negócio, há um ponto em comum: **a busca por solução ou minimização de problemas sociais, em escala, por meio de técnicas empresariais.**

Partindo para o âmbito acadêmico, cabe destacar o contraste nas definições trazidas pelos autores mais respeitados, que divergem principalmente no que se

³⁴PNUD Brasil. Mercados Inclusivos no Brasil: Desafios e oportunidades do ecossistema de negócios. Relatório. p. 13, set. 2015. In: CHAVES, Thiago José de; MEZZARI, Laís. **Guia Prático para Negócios de Impacto Social**. Jundiaí: Paco Editorial, 2016. p. 27.

³⁵ SEBRAE. Negócios Sociais: uma maneira inovadora de empreender e promover o bem. Brasília, 2013. In: CHAVES, Thiago José de; MEZZARI, Laís. **Guia Prático para Negócios de Impacto Social**. Jundiaí: Paco Editorial, 2016. p. 26.

³⁶ Maiores informações disponíveis em: < <http://inspirare.org.br/> >. Acesso em: 18 de maio de 2017.

refere à auferição - ou não - de lucro por parte das pessoas físicas que integram o quadro societário destes negócios.

Graziella Comini, Edgard Barki e Luciana Aguiar (apud BARKI; IZZO; TORRES, 2013, p.52), ao analisarem a pluralidade de ideias e conceitos acerca do tema, foram felizes ao encontrar aquela que parece ser a pergunta-chave para a definição de uma corrente a ser seguida:

Apesar da ambiguidade e da diversidade de expressões, as perspectivas analisadas têm algo em comum: a existência de organizações que visam resolver problemas sociais utilizando mecanismos de mercado. A diferença das perspectivas está na seguinte premissa: **qual é a forma mais eficaz para atingir o objetivo de ter um impacto social?**³⁷ (grifou-se)

Observa-se, portanto, a definição de Muhammad Yunus (2010, p.19) - economista pioneiro na criação de Negócios de Impacto Social e idealizador do Grameen Bank³⁸- para “negócio social”: é aquele que “está fora do mundo que busca lucros. Seu objetivo é resolver um problema social utilizando métodos de negócios, inclusive criação e venda de produtos e serviços”³⁹.

Para Yunus, seria impossível a existência de uma “organização híbrida”, já que a distribuição dos lucros para os proprietários destas organizações geraria um conflito de interesses que colocaria em risco o seu próprio funcionamento. Por este motivo, o economista considera como “negócios sociais” exclusivamente aqueles que não visam qualquer distribuição de dividendos aos seus integrantes não-pertencentes à base da pirâmide.

Em contraste com a perspectiva trazida por Muhammad Yunus, outros respeitados autores como Stuart Hart e Michael Chu, defendem uma definição mais abrangente para estes tipos de negócios, inclusive estimulando a percepção de lucros pelos individuais. Na linha de pensamento adotada por Hart e Chu, a **distribuição de dividendos é parte lógica de mercado e não representa obstáculo para garantir o impacto social - pelo contrário, criaria as condições para receber mais investimentos e, assim, escalar o negócio e multiplicar o impacto social.**

³⁷ COMINI, Graziella; BARKI, Edgard; AGUIAR, Luciana. O Novo Campo dos Negócios com Impacto Social. In: BARKI, Edgard; IZZO, Daniel; TORRES, Haroldo da Gama. **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis Ltda., 2013. p. 52.

³⁸ Maiores informações disponíveis em: < <http://www.grameen.com/>>. Acesso em: 29 de maio de 2017.

³⁹ YUNUS, Muhammad. **Criando um negócio social**: como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade. Amsterdã: Elsevier, 2010.p. 19.

Exemplos como a Avante⁴⁰ - empresa de soluções financeiras para micro e pequenos empreendedores em regiões de baixa renda - reforçam a linha de pensamento defendida por Hart e Chu. Atuando desde 2012 na distribuição de microcrédito produtivo e orientado, principalmente no Nordeste brasileiro, a empresa recebeu, em 2015, um aporte de 4 milhões de reais⁴¹ através da plataforma Vox Capital - a primeira empresa brasileira de *venture capital* a trabalhar no modelo de investimento de impacto⁴² -, o que permitiu uma expansão considerável do seu negócio. Com o apoio deste e de outros investimentos de impacto, a Avante já distribuiu aproximadamente 93 milhões de reais em microcréditos impactando 24.887 famílias brasileiras⁴³.

Abordadas algumas das mais relevantes leituras acerca do tema, resta responder a pergunta de Comini, Barki e Aguiar: **“qual é a forma mais eficaz para atingir o objetivo de ter um impacto social?”**⁴⁴

Em que pese a relevante opinião de Yunus e outros respeitadíssimos autores a respeito do tema, **é necessária uma abertura e “tolerância” acadêmica maior para definir Negócios de Impacto Social**, por dois motivos que se unem: primeiramente, para estimular a ação de empreendedores deste ramo que dedicam suas vidas a mudar problemas sociais, mas que não necessariamente ignoram outros objetivos e necessidades de cunho pessoal; e, nesta mesma linha, encorajar os investidores de impacto que escolhem investimentos sociais em detrimento de outros mais rentáveis, contribuindo a um maior sucesso desses negócios que tanto carecem de capital para gerar maior escala em seus resultados.

Por conta desse posicionamento, buscando adequar-se aos objetivos propostos no terceiro capítulo deste trabalho - o de buscar possíveis alternativas legais para a dificuldade de acesso ao capital na maior parte dos Negócios de Impacto Social no Brasil -, **a visão de Michael Chu⁴⁵ sobre Negócios de Impacto**

⁴⁰ Maiores informações disponíveis em: <<http://www.avante.com.vc/>>. Acesso em: 06 jun. 2017.

⁴¹ Maiores informações disponíveis em: <http://brasil.elpais.com/brasil/2015/09/09/economia/1441832788_398496.html>. Acesso em: 03 jun. de 2017.

⁴² Ou seja, ao investir apenas em empresas que aspiram causar impacto social positivo, além do retorno financeiro, segundo J. P. MORGAN GLOBAL RESEARCH. **Impact investments: an emerging asset class**. New York, 2010.

⁴³ Maiores informações disponíveis em: <<http://www.avante.com.vc/>>. Acesso em: 06 de jun. de 2017.

⁴⁴ COMINI, Graziela; BARKI, Edgard; AGUIAR, Luciana, op. cit. p. 62.

⁴⁵ CHU, M. **Commercial returns and social value: the case of microfinance**. Documento apresentado na conferência sobre a pobreza mundial, organizada pela Harvard Business School, Boston, dez. 2005. Disponível em: <

Social será utilizada para desenvolver este trabalho.

2 DESAFIOS JURÍDICOS PARA O DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL NO BRASIL

De acordo com o *Doing Business 2017*⁴⁶ - estudo patrocinado pelo Banco Mundial que visa avaliar as regulações de mercado e a sua relação com o desenvolvimento de negócios em cada país participante -, o Brasil encontra-se na 123ª posição, entre 190 países, em relação à facilidade de empreender em seu território.

As dificuldades encontradas pelo empreendedor brasileiro são muitas: elevada carga tributária, juros altos, burocracia, insegurança jurídica, entre outros. Tais dificuldades - somadas a fatores gerenciais como falta de estudo de mercado e capacitação prévia - fazem com que uma a cada quatro empresas brasileiras feche suas portas antes de completar dois anos de existência, de acordo com estudo realizado no ano passado pelo SEBRAE⁴⁷.

Se não bastassem todos os desafios encontrados pelo empreendedor em geral, o empreendedor social ainda deve se preocupar especialmente com a sustentabilidade financeira de seu negócio, equilibrando as finanças enquanto busca alcançar o impacto social desejado. Sobre o assunto, muito bem pontua o cientista social Haroldo da Gama Torres:

O campo regulatório (incluindo a nossa complexa estrutura tributária) constitui uma dificuldade importante para quase todas as empresas que atuam no Brasil. Mas **na área dos negócios com impacto social tais barreiras podem ganhar tons dramáticos, pois as empresas que atuam no campo trabalham, em geral, com margens unitárias mais baixas, buscando crescer por meio de ganhos de escala.** Em algumas áreas como produtos nutricionais, por exemplo, a estrutura regulatória brasileira não apenas é muito complexa como sofre permanente alteração nas regras do jogo, grandes atrasos na aprovação de produtos e projetos e significativo poder discricionário por parte das autoridades que controlam esses setores. Em outras palavras, **apesar da grande importância do sistema regulatório para definir as regras do jogo e proteger os interesses do consumidor, determinados formatos de atuação aumentam o custo de fazer negócios, inibem a iniciativa de empreendedores e desestimulam a inovação**⁴⁸. (grifou-se)

As baixas margens unitárias e a necessidade do ganho através de escala não são os únicos fatores relevantes na equibração financeiro dos Negócios de

⁴⁶Maiores informações disponíveis em: <<http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>>. Acesso em: 10 de jun. de 2017.

⁴⁷Maiores informações disponíveis em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasildestaque15,01e9f925817b3410VqnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 10 de jun. de 2017.

⁴⁸ IZZO, Daniel. Fontes de Financiamento. In: BARKI, Edgard; IZZO, Daniel; TORRES, Haroldo da Gama. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis Ltda., 2013. Cap. 7, p. 149.

Impacto Social. A maioria destes negócios depende de uma bem sucedida inovação disruptiva⁴⁹ ou catalítica para alcançar o seu equilíbrio econômico e, concomitantemente, busca incluir o público da base da pirâmide em sua dinâmica de negócio, o que exige capacitação prévia dos envolvidos e um período largo de adaptação e testes. Nessa linha, leciona Vivianne Naigeborin (2010, p.8):

A sustentabilidade financeira é um dos pontos mais críticos para a maioria dos negócios sociais. É comum que estes tardem mais a alcançar seu ponto de equilíbrio do que uma empresa tradicional. Dentre as inúmeras razões, destaca-se o fato de estarem desenvolvendo **novos mercados** - novos produtos ou serviços, novos processos ou novos públicos - sobre os quais ainda existe pouca referência. Isso os obriga a **desenvolver e testar modelos novos**, seja na produção, promoção ou distribuição do produto ou serviço. Em outros casos, o negócio focaliza o **envolvimento e a inclusão de comunidades de baixa renda na criação e gestão dos negócios**. Isso, muitas vezes, requer investimento em mobilização e capacitação prévias, afetando a rentabilidade do negócio em sua fase inicial⁵⁰. (grifou-se)

Neste capítulo, serão expostos os principais desafios encontrados pelos desenvolvedores de Negócios de Impacto Social no Brasil, com enfoque naqueles que se relacionam com o direito brasileiro. Por fim, um desses desafios - “a falta de estímulo aos investimentos de impacto” - será analisado mais profundamente. O objetivo desta análise será a abertura de campo para a formulação, no terceiro e último capítulo, de uma proposta de modelo legal para estimular investimentos de impacto, visando a sua consequente expansão e a potencialização do impacto social gerado em nível nacional.

2.1 A ESTRUTURAÇÃO LEGAL DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

Nada obstante a diferenciação teórica e prática entre os Negócios de Impacto Social, os negócios tradicionais e as organizações do terceiro setor, já abordadas no primeiro capítulo deste trabalho, **a legislação brasileira vigente não contempla, especificamente, os empreendimentos sociais.**

Dessa forma, os Negócios de Impacto Social, à luz do ordenamento jurídico brasileiro, transitam entre as legislações aplicáveis ao Segundo Setor - empresas

⁴⁹ CHRISTENSEN, C. M. et al. Inovação disruptiva para mudança social. Disponível em: <<http://hbrbr.uol.com.br/inovacao-disruptiva-para-a-mudanca-social/>>. Acesso em: 27 de maio de 2017.

⁵⁰ NAIGEBORIN, Vivianne. **Negócios sociais**: um modelo em evolução. Set. 2010. Disponível em: <<http://artemis.org.br/conteudo/frentes/conhecimento/interna-conhecimento.aspx?id=217>> Acesso em: 21 de maio 2017. p. 8.

comuns que utilizam dinheiro privado com fins privados - e ao Terceiro Setor - organizações sem fins lucrativos.

Na conjuntura atual, aqueles que possuem interesse em empreender com impacto normalmente buscam uma das seguintes opções no momento de formalizar seus negócios: a) constituem uma empresa tradicional, dentre as opções elencadas no Código Civil de 2002; b) fundam organizações sem fins lucrativos - associações ou fundações; ou c) constituem uma cooperativa, ou seja, associação entre pessoas, e não de capital.

A seguir, serão analisadas as peculiaridades de cada uma dessas possibilidades jurídicas e, ao fim deste tópico, será exposta uma conclusão acerca do funcionamento nos padrões atuais e da necessidade, ou não, da criação de uma “figura jurídica” específica aos Negócios de Impacto Social.

2.1.1 Organizações com fins lucrativos

O empreendedor social que pretende auferir lucro pode associar-se a outras pessoas e constituir tanto uma sociedade por quotas limitada (Ltda.), quanto uma sociedade anônima (S.A.), que são as duas sociedades empresárias normalmente adotadas nos dias atuais, em que pese o Código Civil de 2002 elencar outras modalidades de empresa. Dessa forma, os empreendedores de impacto devem considerar as características específicas das duas sociedades empresárias para, então, definir qual a mais compatível com a finalidade e com o modelo do Negócio de Impacto Social almejado.

Inicialmente, importante destacar que são denominados empresários pela legislação civil brasileira todos aqueles que exercem atividade mercantil organizada - produção ou circulação de bens e serviços⁵¹.

A primeira forma de o empresário organizar sua atividade pode se dar por meio da constituição de uma sociedade limitada, prevista entre os artigos 1.052 e 1.087 do Código Civil de 2002. A característica mais relevante desse tipo de sociedade, que inclusive dá o nome de tal organização empresária, é a

⁵¹ Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços. BRASIL. Lei nº 10406, de 10 de janeiro de 2002. Código Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm>. Acesso em: 11 de jun. de 2017.

responsabilidade solidária dos sócios pela integralização do Capital Social da empresa, bem como a sua responsabilidade restrita ao valor de sua quota.

O Capital Social da empresa é formado por quotas, através de contribuições em moeda corrente nacional, bens ou direitos, mas não em prestação de serviços. Já a captação de recursos com investidores - matéria relevante para qualquer empresário, mais especialmente aos empresários sociais - ocorre por meio de emissão ou venda de quotas (participação societária) ou dívidas e empréstimos (com possibilidade de conversão em participação societária).

Outrossim, as sociedades limitadas estão sujeitas ao regime tributário completo, o qual incide sobre a receita bruta total e depende das atividades desempenhadas pela empresa.

Em contrapartida, as sociedades anônimas, dispostas no Código Civil de 2002 nos artigos 1.088 e 1.089 e em legislação especial própria - Lei n. 6.404/1976 -, possuem seu capital social dividido em ações, que podem ser ordinárias (direitos reservados ao acionista comum) ou preferenciais (com privilégios econômicos ou políticos). De modo que os sócios respondem pelo preço de emissão das ações, e não são responsáveis pela integralização do capital social.

A captação de recursos e o regime tributário desse tipo societário funcionam nos mesmos moldes das sociedades limitadas. Entretanto, **a grande diferença entre as sociedades limitadas e anônimas está no fato de a primeira ser uma associação de pessoas e a segunda, de capital.** O doutrinador e advogado Fábio Ulhoa Coelho (2012, p. 142) ainda destaca o porte de cada uma das sociedades:

A sociedade limitada, normalmente relacionada à exploração de **atividades econômicas de pequeno e médio porte**, é constituída por um contrato celebrado entre os sócios. O seu ato constitutivo é, assim, o contrato social, instrumento que eles assinam para ajustarem os seus interesses recíprocos. Já a sociedade anônima — também chamada “companhia” — se relaciona normalmente à **exploração de grandes atividades econômicas**, e o documento básico de disciplina das relações entre os sócios se denomina estatuto⁵². (grifou-se)

Outra forma de exercer a atividade empresária com finalidade social é a partir da constituição de uma empresa individual de responsabilidade limitada, a conhecida EIRELI, disposta nos artigos 1.045 a 1.051 do Código Civil de 2002. Conforme expresso em seu nome, a EIRELI é constituída por uma única pessoa física, que possui a titularidade de todo o capital social. A responsabilidade desse

⁵² COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.p. 142.

empresário é limitada, ao passo que ele não responde com seus bens próprios pelas obrigações de sua empresa individual.

O capital social da prefalada empresa é integralizado pelo próprio sócio individual e não pode ser inferior a 100 vezes o valor do salário mínimo nacional vigente (atualmente, R\$ 93.700,00). Cumpre frisar que a EIRELI é submetida a um regime tributário menos oneroso, tendo em vista poder utilizar-se do regime simples nacional, que será melhor detalhado ao longo deste trabalho.

2.1.2 Organizações sem fins lucrativos

Os Negócios de Impacto Social também podem assumir a forma de **associações** ou **fundações**.

A primeira possibilidade, as associações, prevista nos arts. 5º, XVII a XXI, 150, VI, alínea “c”, e 195, §7º, da Constituição Federal de 1988 e arts. 44, I, e 53 a 61 do Código Civil de 2002, caracteriza-se pela união de pessoas, os chamados associados, que se organizam para fins não econômicos, de modo que a geração de receita é secundária e opcional.

Na hipótese de a entidade optar por ser lucrativa, seu resultado será integralmente destinado à sua finalidade, ou seja, **não há divisão de lucros ou resultados entre os associados. Assim sendo, a principal fonte de renda da maioria das associações são as doações e contribuições de seus próprios associados.**

No que tange ao regime tributário, todas associações possuem imunidade tributária às contribuições para a seguridade social. Além disso, as associações com finalidade de educação, assistência social e saúde também possuem imunidade aos impostos sobre a renda, patrimônio e serviços. Este assunto será melhor analisado no decorrer deste capítulo.

Já as fundações, dispostas no ordenamento jurídico nos arts. 150, VI, alínea “c”, 150, §2º, e 195, §7º, da Constituição Federal de 1988 e arts. Art. 44, II, e 62 a 69 do Código Civil de 2002, possuem sua finalidade limitada aos chamados “fins nobres”, quais sejam: religião, cultura, moral e assistência.

Cumpre consignar, ainda, que as fundações são constituídas por meio de escritura pública ou testamentos, tendo em vista serem formadas por um conjunto

de bens personificados e livres - patrimônio necessário -, destinados à finalidade estipulada pelo fundador.

O Estado também confere às fundações as imunidades tributárias elencadas para as associações, de modo que o regime tributário dessas entidades é o mesmo.

Finalmente, **as entidades sem fins lucrativos podem receber do Poder Público a qualificação de uma Organização Da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP**. Tal titulação é conferida às entidades que preencham os requisitos estipulados pela Lei 9.790/99, que também regulamenta o “termo de parceria” entre o Estado e a entidade. A cooperação com o Poder Público **impõe obrigações e metas às fundações e associações, mas também viabiliza incentivos e benefícios fiscais**.

2.1.3 Cooperativas

Ademais, as cooperativas são associações de pessoas com interesses comuns, economicamente organizadas de forma democrática, pois contam com a participação livre de todos os cooperados, respeitando seus direitos e deveres.

Fala-se na natureza *sui generis* das cooperativas, **pois existe uma reciprocidade entre a cooperativa e o cooperado, de modo que não há fim lucrativo nessa relação. No entanto, o benefício econômico obtido pela prestação de serviços técnicos ou exercício profissional será repartido entre os sócios**.

Há lei especial para a regulamentação das cooperativas - Lei 5.764/71 -, bem como previsão no Código Civil de 2002, nos arts. 997 a 1.038 a 1.093 a 1.096.

No mais, as cooperativas estão sujeitas a todas formas de tributação das sociedades, com exceção do IRPJ - Imposto de Renda de Pessoas Jurídicas -, que não incide sobre os resultados decorrentes dos atos cooperativos.

2.1.4 A (des)necessidade da criação de uma figura jurídica específica aos negócios de impacto social

Na hipótese de inaugurar um Negócio de Impacto Social no Brasil, o empreendedor social normalmente escolherá uma das opções legais já expostas.

No caso da escolha de um dos modelos legais relacionados às organizações com fins lucrativos, será submetido a encargos tributários extremamente onerosos, às legislações trabalhistas e empresariais desestimulantes - todos estes tópicos que ainda serão detalhados neste capítulo - sem que sua finalidade social seja considerada.

Na hipótese de se associar ao Terceiro Setor, existirá uma limitação na distribuição de lucro que diminuirá consideravelmente o número de empreendedores sociais interessados. Levando em conta a impossibilidade de agregar valores à sua fonte de renda, a decisão de estabelecer uma organização sem fins lucrativos também afetará o nível de dedicação destes empreendedores sociais.

Uma solução encontrada por alguns empreendedores é mesclar os modelos existentes. No entanto, isto pode causar complicações administrativas e financeiras. Nesse sentido, Vivianne Naigeborin (2010, p. 9):

Organizações que iniciam negócios sociais adotam estruturas jurídicas das mais variadas - empresas comerciais, associações civis, cooperativas, OSCIPs -, buscando a forma que melhor lhes sirva para agir com seu duplo propósito: comercial e social. **Para garantir a legalidade, às vezes é necessária a abertura de duas instituições - uma lucrativa e outra sem fim de lucro -, o que aumenta a complexidade do negócio, especialmente pela duplicação de custos e de esforços nos âmbitos gerencial, financeiro e contábil⁵³.**

Apesar de não ser a intenção principal deste trabalho aprofundar na busca de soluções para todos os desafios jurídicos enfrentados por Negócios de Impacto Social, destaca-se que, por conta das barreiras acima expostas, **seria oportuna a criação de mecanismos legais que incentivassem o desenvolvimento dos Negócios de Impacto Social**. Afinal, em diferentes graus - dos mais variados pontos de vista em que se possa observar -, os empreendimentos sociais preenchem uma lacuna deixada pelo próprio Estado. Deste modo, estranho seria caso o Estado não buscasse estimular (ao menos não complicar) aqueles que o auxiliam diretamente em sua função.

Nesta linha, cabe ressaltar que os objetivos dos Negócios de impacto social estão em consonância com os princípios gerais da atividade econômica, em sintonia com o art. 170 da Constituição Federal Brasileira (1988), especialmente em seus incisos VI, VII e VII. A saber:

⁵³ NAIGEBORIN, Vivianne, op. cit. p. 9.

Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios:

I - soberania nacional;

II - propriedade privada;

III - função social da propriedade;

IV - livre concorrência;

V - defesa do consumidor;

VI - defesa do meio ambiente, inclusive mediante tratamento diferenciado conforme o impacto ambiental dos produtos e serviços e de seus processos de elaboração e prestação;

VII - redução das desigualdades regionais e sociais;

VIII - busca do pleno emprego;

IX - tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País.
(grifou-se)

Ainda sobre a sintonia entre os objetivos dos Negócios de Impacto Social e a Carta Magna Brasileira, importante destacar o **Princípio da Função Social das Empresas**, que deriva do Princípio da Função Social da Propriedade elencado no art. 5º, XXIII, e do próprio art. 170, III, da Constituição Federal de 1988⁵⁴. Tal princípio possui total consonância com a linha de pesquisa adotada neste trabalho, conforme nova lição de Fábio Ulhoa Coelho (2012, p.83):

A empresa cumpre a função social ao gerar empregos, tributos e riqueza, ao contribuir para o desenvolvimento econômico, social e cultural da comunidade em que atua, de sua região ou do país, ao adotar práticas empresariais sustentáveis visando à proteção do meio ambiente e ao respeitar os direitos dos consumidores, desde que com estrita obediência às leis a que se encontra sujeita⁵⁵.

Ainda sobre a necessidade de criação de mecanismos legais de incentivo aos Negócios de Impacto Social, lecionam os professores Thiago Chaves e Laís Mezzari (2016, p. 29):

Portanto, no Brasil, ainda não há nenhuma forma de diferenciar legalmente as empresas que atuam com propósito social. Em alguns países, por exemplo, a denominação de Negócio de Impacto Social é destacada no

⁵⁴ Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes: XXIII - a propriedade atenderá a sua função social;

Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios: III - função social da propriedade; BRASIL. Constituição (1988). Constituição Federal, de 05 de outubro de 1988. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm>. Acesso em: 12 de jun. de 2017.

⁵⁵ COELHO, Fábio Ulhoa, op. cit. p. 83.

Contrato Social da empresa, caso expressivo nos Estados Unidos da América. Ou seja, a “certidão de nascimento da empresa” confirma e enaltece a sua “razão social”, que é ter por objetivo realizar ações que legitimem sua real contribuição à sociedade. Nesse sentido, **além de termos legais específicos para a criação de Negócios de Impacto Social, o setor ainda precisa de um grande apoio da sociedade civil e do Congresso Nacional para a aprovação de leis que incentivem o segmento**, assim como a Lei da Microempresa. Dessa forma, em um cenário ideal, os empreendedores sociais deste modelo de negócio poderiam, por exemplo, ter incentivos, formas de empréstimos por meio de BNDES ou Banco Popular que possibilitassem um maior crescimento do campo⁵⁶.

Assim, **se por um lado - mesmo diante das adversidades trazidas no início deste subtópico - os empreendedores sociais demonstram alta capacidade de adaptação às possibilidades jurídicas trazidas pelo direito brasileiro, por outro lado, o cenário legal poderia ser de maior facilidade e incentivo**. Afinal, conforme visto acima, o impacto social causado por estes negócios vai ao encontro da função social do Estado, de acordo com a Constituição Federal de 1988.

Buscando minimizar as barreiras jurídicas do direito brasileiro ao desenvolvimento de Negócios de Impacto Social, existem duas possibilidades distintas: a) a regulamentação deste tipo de empreendimento - ou seja, a criação de uma figura jurídica específica aos Negócios de Impacto Social, com vantagens inerentes ao modelo jurídico criado; ou b) a criação de leis direcionadas especificamente ao fomento dos Negócios de Impacto Social - sem que haja, necessariamente, a criação de uma figura jurídica ímpar para estes empreendimentos.

Em relação à primeira possibilidade levantada - a regulamentação deste tipo de negócio -, existe uma corrente que defende a criação de uma figura jurídica específica dos Negócios de Impacto Social.

Um membro de peso desta corrente é o GSG - “*The Global Social Impact Investment Steering Group*”-, estabelecido em 2015 como sucessor do *Social Impact Investment Taskforce* - organização fundada pelo G8, grupo de países mais industrializados do mundo - que conta com 13 países - incluindo o Brasil -, além da União Europeia.

⁵⁶ CHAVES, T. J. de; MEZZARI, L., op. cit. p. 29.

O GSG trabalha para “*increase momentum by promoting a unified view of impact investment, facilitating knowledge exchange and encouraging policy change in national markets*”. Em tradução livre, “aumentar o impulso [do movimento de Negócios de Impacto Social] promovendo uma visão unificada do investimento de impacto, facilitando a troca de conhecimento e encorajando mudanças nas políticas de mercado nacionais”.

Em seu relatório de 2014, intitulado “*Impact Investment: The Invisible Heart of markets*”, o GSG defende a criação de “*legal forms or regulations that protect the social mission of impact-driven businesses*”, em tradução livre, “a criação de figuras jurídicas ou regulações que protejam a missão social dos Negócios de Impacto Social”⁵⁷.

Exemplos como os do Reino Unido e dos Estados Unidos - países que regulamentaram os Negócios de Impacto Social - servem como base para os que defendem essa posição. Ver-se-á, a seguir, um pouco mais sobre o funcionamento da regulamentação nestes dois países.

2.1.4.1 *As community interest companies e o case do reino unido*

O Reino Unido foi pioneiro ao instituir, pela Lei nº 1788 de 2005, a figura jurídica das “*Community Interest Companies - CIC*”⁵⁸. As CIC são sociedades empresárias constituídas sob a forma de responsabilidade limitada - relativamente semelhantes às limitadas brasileiras - que visam gerar impacto social. Em paralelo à criação desta figura jurídica, o Reino Unido instituiu o “*CIC Regulator*”: um órgão estatal responsável por fomentar e fiscalizar a atuação dessas empresas.

As CIC diferenciam-se das organizações sem fins lucrativos britânicas - as chamadas “*Charities*” - em dois aspectos principais: primeiramente, **permitem uma remuneração limitada** aos seus diretores e funcionários, bem como um retorno financeiro limitado aos seus investidores, com limites estabelecidos anualmente pelo *CIC Regulator*; no mais, **não recebem os benefícios fiscais** das *Charities*, sendo

⁵⁷ Maiores informações disponíveis: <<http://socialimpactinvestment.org/report-findings.php>>. Acesso em: 11 de jun. de 2017.

⁵⁸ Maiores informações disponíveis em: <http://www.legislation.gov.uk/uksi/2005/1788/pdfs/ukxi_20051788_en.pdf>. Acesso em: 11 de jun. de 2017.

obrigados a arcar com os mesmos encargos tributários das empresas convencionais.

Já em relação às empresas convencionais, as ditas “*commercial companies*”, são também duas as principais distinções: primeiramente, a própria limitação legal da remuneração e do retorno de investimentos, o que não ocorre nas *commercial companies*; em segundo lugar, a **proteção do “social purpose”** - ou seja, do impacto social -, o que faz com que investidores de impacto, órgãos públicos e demais organizações deem preferência às CIC em relação às “*commercial companies*”.

2.1.4.2 As *benefit corporations* e o case dos estados unidos

Atravessando o Oceano Atlântico, desde 2010, 33 das 51 unidades federativas dos Estados Unidos já adotaram o formato legal das *Benefit Corporations*. Segundo a B-Lab - organização sem fins lucrativos que fomenta Negócios de Impacto Social - as *Benefit Corporations* são “*for-profit companies that want to consider additional stakeholders, morals or missions in addition to making a profit for their shareholders*”⁵⁹. Em tradução livre, tratam-se de empresas com finalidade de lucro que almejam atingir, a partir de princípios norteadores, outros objetivos e ideais, além de trazer lucro aos seus acionistas e/ou quotistas.

A *Benefit Corporation* é, sinteticamente, uma figura jurídica que abrange organizações privadas com fins de lucro que comprovadamente geram impacto social. Além de sua criação, o modelo de legislação norte-americano permite que instituições privadas - a partir de critérios pré-estabelecidos - concedam certificações adicionais aos empreendimentos sociais, atendendo às mais diversas exigências de investidores, doadores, parceiros, etc.

Um exemplo dessas instituições privadas é a própria B Lab, que criou as *Certified B Corporations™*. Através de avaliações padronizadas que medem e classificam o impacto social causado, a B Lab concede o seu certificado a empresas de todo o mundo - independentemente do formato legal escolhido - o que permite não apenas uma internacionalização dos parâmetros de medição de impacto social,

⁵⁹ Maiores informações disponíveis em: <<http://benefitcorp.net/faq>>. Acesso em: 09 de jun. de 2017.

mas principalmente uma maior credibilidade desta medição, o que transfere maior confiança aos investidores de impacto, consumidores e ao público em geral.

Cabe enfatizar, entretanto, que as *Benefit Corporations* - assim como as *Community Interest Companies* do Reino Unido - não recebem vantagens legais em relação às demais empresas. Os encargos tributários, por exemplo, são os mesmos de uma empresa convencional. São duas as grandes diferenças em relação às empresas convencionais: primeiramente, a **atração de investidores de impacto, doadores e parceiros**, através da proteção do “social purpose” e de benefícios fiscais direcionados, que variam de Estado para Estado. Em segundo lugar, a **proteção legal concedida aos diretores e funcionários dos Negócios de Impacto Social**. Afinal, esses atores podem deixar para segundo plano a obrigação legal de agir unicamente para gerar maior retorno financeiro possível aos acionistas e/ou quotistas das empresas, sendo blindados para empenharem seus principais esforços na geração de impacto social.

2.1.4.3 A criação de leis direcionadas, independentemente da criação de uma figura jurídica específica.

A alternativa da regulamentação dos Negócios Impacto Social gera maior divergência entre os autores. Por outro lado, a criação de leis direcionadas especificamente ao fomento dos Negócios de Impacto Social gera menos discordância. Veja-se o que dizem os professores Thiago Chaves e Laís Mezzari (2016, p.90) a respeito do tema:

Em muitos casos, o negócio pode ter um modelo adequado, clientes interessados e recursos à disposição, contudo, sem que o governo local cumpra determinados papéis que dificilmente poderiam ser cumpridos por outros atores, com muita dificuldade o negócio conseguirá ter sucesso.

O governo contribui para o desenvolvimento do setor nos Negócios de Impacto Social com legislação específica, regulação favorável, fomento (por meio de parcerias, isenção fiscal e incubação) e melhoria da infraestrutura física (vias de transporte, redes de telecomunicação, eletricidade)⁶⁰. (grifou-se)

Apesar de contar com amplo apoio doutrinário, a criação de leis direcionadas é um tema que apresenta direcionamentos distintos. Na

⁶⁰CHAVES, T. J. de; MEZZARI, L., op. cit. p. 90.

elaboração de legislação específica, o foco da atuação do legislador pode ser, por exemplo, na isenção tributária aos Negócios de Impacto Social, em moldes semelhantes aos subsídios concedidos ao Terceiro Setor. No entanto, nada impede que o legislador busque maneiras de facilitar o cumprimento de obrigações, como fez, por exemplo, na criação do Simples Nacional, um regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido previsto na Lei Complementar nº 123, de 14.12.2006.

Neste sentido, um marco legal de destaque foi o advento da Lei 10.194/2001 (que teve seu conteúdo posteriormente adaptado pela Resolução n. 3.567/2008 do Banco Central), que autorizou a criação das SCMEPPs - Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte - instituições de microfinanças com finalidade de lucro, porém reguladas pelo Conselho Monetário Nacional e pelo Banco Central do Brasil.

Tal iniciativa merece destaque, pois, de acordo com o *website* do Banco Central, as SCMEPPs “recebem tratamento simplificado em termos de exigências regulatórias, coerente com a maior simplicidade de suas operações e com o objetivo de estimular o crédito para os segmentos em que atuam”⁶¹. Sabe-se hoje, que o microcrédito é uma das ferramentas mais importantes no desenvolvimento econômico da base da pirâmide, sendo o foco de atuação de dezenas de empreendedores sociais.

Importa frisar que iniciativas governamentais que favoreçam o ecossistema empreendedor não necessariamente devem partir do nível nacional - em que pese a maior abrangência e, conseqüentemente, maior impacto das decisões do governante federal.

Um exemplo local é a Lei Complementar 432/2012, do município de Florianópolis, que estabelece medidas de incentivo às atividades tecnológicas e de inovação realizadas pelas organizações e cidadãos estabelecidos ou domiciliados na Capital Catarinense. Dentre outras medidas, o programa concede benefícios fiscais - incluindo descontos no Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISQN) e no Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU).

Como visto, são muitos os exemplos, em diferentes escalas e áreas de atuação, de leis específicas que impactem diretamente no desenvolvimento dos

⁶¹Maiores informações disponíveis em: <<http://www.bcb.gov.br/pre/composicao/scmepp.asp>> Acesso em: 13 de jun. de 2017.

Negócios de Impacto Social. Esta é uma alternativa viável, dinâmica e que demanda menores esforços em comparação à regulamentação destes empreendimentos.

2.1.4.4 Conclusões acerca da (des)necessidade de regulamentação dos negócios de impacto social

Em que pese o aparente sucesso dos processos de regulamentação no Reino Unido e nos Estados Unidos, são diversas as peculiaridades que os diferenciariam de uma possível regulamentação no Brasil. Desde o sistema jurídico adotado por estes países - o *common law* -, passando pela disparidade econômica em relação ao Brasil - tendo em vista que a base da pirâmide mundial está virtualmente ausente dos países mencionados -, até o contraste do processo legislativo dos três países, **são muitos os motivos para se desconfiar do surgimento dos mesmos resultados numa eventual regulamentação tupiniquim.**

Se adotado um modelo próximo ao americano ou britânico - ambos sem benefícios legais relevantes às empresas -, este poderia ser inútil se desacompanhado de outras medidas que estimulassem o desenvolvimento dos empreendimentos sociais brasileiros. Isso se daria em virtude das realidades econômicas e jurídicas distintas dos países, sendo que os empreendimentos brasileiros, em comparação com os americanos e britânicos, sofrem muito mais com questões burocráticas, legislações trabalhistas ultrapassadas e um complexo e oneroso sistema tributário, como será exposto ao decorrer deste capítulo - sendo possivelmente indispensáveis maiores subsídios para a sua expansão.

São inegáveis as dificuldades de um processo de regulamentação - qualquer que seja - no Brasil. No âmbito legislativo, a existência de interesses particulares dos mais diversos tendem a desvirtuar boas iniciativas. No campo prático, uma eventual regulamentação - se desacompanhada de uma fiscalização rigorosa com parâmetros de medição de impacto previamente estabelecidos - poderia abrir margem à novos instrumentos de sonegação e corrupção.

Neste ponto, cabe trazer um dado preocupante: de acordo com pesquisa realizada pelo Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social (IDIS),

apenas 26% dos brasileiros acreditam que a maior parte das ONGs sejam confiáveis. Além disso, apenas 28% dos brasileiros acreditam que as ONGs deixam claro o que fazem com os recursos que aplicam.⁶² Este é um exemplo concreto de que, no Brasil, boas iniciativas tornam-se facilmente veículos de manobras.

Apesar disso, este temor, por si só, não é uma justificativa forte o bastante para contrariar uma eventual regulamentação dos Negócios de Impacto Social. Afinal, apesar da existência de outras alternativas legais - além da já mencionada adaptação dos empreendedores sociais aos modelos jurídicos brasileiros - esta empreitada regulatória, se blindada de interesses escusos, poderia abrir campo para novas medidas de fomento aos empreendimentos sociais.

Uma possibilidade alternativa, trazida pela jurista Letícia Caroline Méo, seria a “autorregulamentação”⁶³, uma regulamentação privada sob a supervisão de todos os grupos envolvidos e com a edição de códigos de comportamento que fortaleceriam o setor no âmbito privado, antes de buscar uma regulamentação estatal.

A autora traz como exemplo o Conselho Nacional de Autorregulamentação Publicitária, criado em 1978, que já proferiu mais de 8.000 decisões baseadas em um código de autorregulamentação que possui 50 artigos⁶⁴. Segundo Méo, “existe um grande peso moral nas decisões, de modo que a maior parte delas é cumprida voluntariamente pelas empresas”. Trata-se de uma alternativa interessante que merece maior atenção da academia e de todo ecossistema dos Negócios de Impacto Social.

Conclui-se, portanto, que a regulamentação dos Negócios de Impacto Social, bem-sucedida nos casos americano e britânico, necessitaria de uma adaptação profunda para a sua adequação ao ambiente brasileiro. Se, por um lado, o empreendedor social brasileiro necessitaria de maiores benefícios para a sua sobrevivência, por outro, a concessão de benefícios poderia ser um convite à burocracia e à corrupção.

⁶² Maiores informações disponíveis em:

<<http://idis.org.br/pesquisadoacaobrasil/resultados/relacionamento-com-as-ongs/opinioao-sobre-as-ongs/>> Acesso em: 13 de jun. de 2017.

⁶³ Maiores informações disponíveis em: <http://www.ice.org.br/premioice/2016/wp-content/uploads/2016/07/Pr%C3%AAmioICE2015_LatuSensu_2_Let%C3%ADciaCarolineM%C3%A9o.pdf> Acesso em: 15 de jun. de 2017.

⁶⁴ Maiores informações disponíveis em: <http://www.migalhas.com.br/arquivo_artigo/art20130201-20.pdf> Acesso em: 15 de jun. de 2017.

Apesar de não haver uma solução inquestionável para este dilema, cabe visualizar o que se pode alcançar caso se encontre um modelo ideal de regulamentação: **a partir do reconhecimento jurídico de um Negócio de Impacto Social, diversas alternativas de fomento e incentivo podem surgir no Brasil.** Estas alternativas não se limitam exclusivamente a estes negócios, mas se estendem aos seus investidores, o que pode potencializar o impacto social causado. Este tema será abordado no terceiro e último capítulo deste trabalho.

2.2 O COMPLEXO SISTEMA DE OBRIGAÇÕES FISCAIS BRASILEIRO

Às 8h do último dia 16 de junho, o impostômetro anual da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) bateu a marca de um trilhão de reais. Ou seja, do dia 01/01/2017 ao dia 16/06/2017, estima-se que a população brasileira já tenha recolhido R\$ 1.000.000.000.000,00 em tributos federais, estaduais e municipais. No ano passado, a mesma quantia foi alcançada apenas em 5 de julho. De acordo com o Presidente da ACSP, Alencar Burti, “já que nossa economia não está crescendo, essa diferença de 19 dias reflete aumentos e correções feitos em impostos e isenções”, além do aumento causado pela inflação⁶⁵.

Para se ter uma ideia da dimensão destes números - de acordo com estudo do IBPT - Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação -, em 2017, o brasileiro teria trabalhado até o dia 02/06/2017, ou seja, 153 dos 365 dias do ano, apenas para pagar os seus impostos⁶⁶.

Isso tudo não seria um problema caso o retorno dos serviços prestados pelo Estado fossem proporcionais a estas quantias. Afinal, se utilizada a mesma metodologia, o cidadão dinamarquês levaria 176 dias trabalhados para pagar os seus impostos, enquanto o cidadão sueco trabalharia 163 dias, apenas para este fim. Entretanto, de acordo com estudo publicado em 2015 pelo mesmo IBPT, **entre os 30 países que possuem as maiores carga tributárias do planeta, o Brasil é o**

⁶⁵ Maiores informações disponíveis em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2017-06/populacao-brasileira-ja-pagou-r-1-trilhao-em-impostos-este-ano>> Acesso em: 14 de jun. de 2017.

⁶⁶ Maiores informações disponíveis em: <<https://ibpt.com.br/img/uploads/novelty/estudo/2587/ESTUDOSOBREOSDIATRABALHADOSPAPARIMPOSTODE2017.pdf>> Acesso em: 17 de jun. de 2017.

que proporciona o pior retorno à população pelos tributos arrecadados nas esferas federal, estadual e municipal⁶⁷.

Se estes números, por si só, são alarmantes, no tocante aos negócios são ainda piores. Em relatório anual que visa medir a competitividade da economia de 138 países ao redor do mundo, o *World Economic Forum* colocou o Brasil em 7º lugar no *ranking* proporcional de maiores cobradores de impostos de suas empresas. Neste estudo, **as taxas de tributação foram classificadas como o fator mais problemático para o desenvolvimento de negócios no Brasil**, a frente de corrupção, burocracia e instabilidade política⁶⁸.

Além da alta carga tributária, o problema se estende ao complexo sistema de obrigações fiscais brasileiro, regulado “apenas” pela Constituição Federal, pelo Código Fiscal Brasileiro, por leis complementares, por leis ordinárias, por resoluções do Senado Federal, bem como por leis estaduais e municipais. Com tantas normas e fontes, é raro encontrar um empresário que saiba precisamente como cumprir as suas obrigações no âmbito fiscal. Isso ainda gera aumento de custos com multas e horas desperdiçadas, por exemplo, sem contabilizar a contratação de contadores, advogados e outros serviços necessários ao cumprimento das leis.

De acordo com o *Paying Taxes 2017*, estudo realizado em parceria pela PwC - uma das maiores prestadoras de serviços profissionais do mundo nas áreas de auditoria e consultoria empresarial - e pelo já mencionado *World Bank Group*, **o Brasil encontra-se na 181ª posição, entre 190 países, em relação à facilidade de pagar os seus impostos**. Ainda segundo o estudo, **o Brasil é líder mundial tempo de *compliance*** - tempo destinado pela empresa ao conjunto de disciplinas para fazer cumprir as normas legais e regulamentares. São, em média, 2038 horas anuais por empresa. A título comparativo, na Argentina o tempo de *compliance* é, em média, de 359 horas anuais por empresa, enquanto nos Estados Unidos, de 175 horas anuais.

Para ilustrar o cenário acima, veja-se, apenas no âmbito federal, os principais tributos incidentes sobre a atividade empresarial (de um modo geral):

⁶⁷ AMARAL, G. L.; OLENIKE, J. E.; AMARAL, L. M. F. (Coord.). Cálculo do IRBES. São Paulo: IBPT, 2015. Disponível em: <<https://ibpt.com.br/img/uploads/novelty/estudo/2171/IRBES2015.pdf>>. Acesso em 17 de jun. de 2017.

⁶⁸ Maiores informações disponíveis em: <<https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>>. Acesso em: 17 de jun. de 2017.

Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ); Imposto sobre Produto Industrializado (IPI); Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS); Contribuição Social sobre o Faturamento das Empresas (COFINS); Imposto aplicado sobre Movimentações Financeiras (CPMF); Imposto sobre Importações (II). Não inclui-se, aqui, as contribuições previdenciárias, que ainda serão assunto neste segundo capítulo.

Se, por um lado, o sistema de obrigações fiscais brasileiro é extremamente oneroso aos empresários, por outro, costuma ser muito menos oneroso às organizações sem fins lucrativos. Trata-se de um tema complexo e que gera ampla divergência ideológica, doutrinária e jurisprudencial.

Não é a intenção deste trabalho aprofundar-se tecnicamente no direito tributário brasileiro, muito menos no mérito dos benefícios concedidos. Entretanto, cabe trazer uma breve análise da situação fática da tributação às organizações sem fins lucrativos - principalmente aquelas com função social semelhante aos Negócios de Impacto Social - a fim de compará-la com a situação vivenciada pelos empreendimentos sociais com fins lucrativos.

Assim, pode-se dizer que as entidades beneficiadas dividem-se entre aquelas que são imunes, as que gozam de isenções específicas e aquelas sob as quais simplesmente não se incide o tributo. Sobre o tema, leciona o tributarista Paulo de Barros Carvalho:

Há consenso entre os especialistas no consignar as diferenças entre imunidade, isenção e não-incidência. convindo dizer que, ultimamente, vem prosperando a lição mediante a qual as três categorias mereceriam considerar-se **casos de não-incidência**, agregando-se a cada uma, pela ordem, as seguintes expressões: **estabelecida na Constituição (imunidade)**; **prevista em lei (isenção)**; e **pura e simples (não-incidência em sentido estreito)**⁶⁹.

Veja-se, portanto, nas alíneas “b” e “c” do art. 150, VI, da Constituição Federal Brasileira, algumas das entidades imunes:

Art. 150 - Sem prejuízo de outras garantias asseguradas ao contribuinte, é **vedado** à União, aos Estados, ao Distrito Federal e aos Municípios:
(...)
VI **instituir impostos sobre:**
a) patrimônio, renda ou serviços, uns dos outros;
b) **templos de qualquer culto;**

⁶⁹ CARVALHO, Paulo de Barros. **Curso de Direito Tributário**. 18. ed. São Paulo: Saraiva, 2007. p. 181.

c) patrimônio, renda ou serviços dos **partidos políticos**, inclusive suas fundações, das **entidades sindicais dos trabalhadores**, das **instituições de educação e de assistência social, sem fins lucrativos, atendidos os requisitos da lei**;

d) livros, jornais, periódicos e o papel destinado a sua impressão.

e) fonogramas e videofonogramas musicais produzidos no Brasil contendo obras musicais ou literomusicais de autores brasileiros e/ou obras em geral interpretadas por artistas brasileiros bem como os suportes materiais ou arquivos digitais que os contenham, salvo na etapa de replicação industrial de mídias ópticas de leitura a laser.

Destaca-se que o § 4º do mesmo art. 150 da CF/88 dispõe que, no que se refere a vedações de tributar, exclusivamente em relação às entidades da alínea “c”, estas compreendem somente “o patrimônio, a renda e os serviços relacionados com as finalidades essenciais das entidades neles mencionadas.”. Ou seja, **demais patrimônios, rendas e serviços que não façam parte de finalidades essenciais estão passíveis de incidência tributária**. Portanto, **ainda que exista um benefício fiscal considerável às entidades acima mencionadas, importa esclarecer que não se trata de uma imunidade por completo**.

Ainda, sobre as imunidades concedidas às entidades beneficentes de assistência social, cabe mencionar a existência de diversos requisitos estipulados em legislação infraconstitucional. Como exemplo, observa-se os arts. 9º, IV, e 14, I, II e III do CTN - Código Tributário Nacional:

Art. 9º É vedado à União, aos Estados, ao Distrito Federal e aos Municípios:
[...]

IV - cobrar imposto sobre:

a) o patrimônio, a renda ou os serviços uns dos outros;

b) templos de qualquer culto;

c) o patrimônio, a renda ou serviços dos partidos políticos, inclusive suas fundações, das entidades sindicais dos trabalhadores, das instituições de educação e de assistência social, sem fins lucrativos, observados os requisitos fixados na Seção II deste Capítulo;

d) papel destinado exclusivamente à impressão de jornais, periódicos e livros.

[...]

Art. 14. O disposto na alínea c do inciso IV do artigo 9º é subordinado à observância dos seguintes requisitos pelas entidades nele referidas:

I – **não distribuírem qualquer parcela de seu patrimônio ou de suas rendas**, a qualquer título;

II - **aplicarem integralmente, no País, os seus recursos** na manutenção dos seus objetivos institucionais;

III - **manterem escrituração de suas receitas e despesas em livros revestidos de formalidades capazes de assegurar sua exatidão**.

Em comparação com o setor empresarial, apesar das obrigações tributárias destinadas às organizações sem fins lucrativos serem consideravelmente menores, percebe-se que são igualmente complexas,

acompanhadas de uma série de restrições e exigências, o que exige um extenso *know-how* e um tempo de *compliance* considerável por parte dos integrantes destas organizações.

No tocante às isenções concedidas às entidades sociais e educativas, são diversas as leis que dispõem sobre o tema. Destaque à Lei 9.532/1997 - que dispõe sobre a isenção do Imposto de Renda para estas entidades.

Normalmente, estas legislações também impõem diversas restrições e exigências para a concessão das referidas isenções, o que encarece e dificulta o funcionamento das organizações que deveriam ser beneficiadas. **Essa é, nesse ponto, uma crítica generalizada a todo o sistema de obrigações fiscais brasileiro, que se torna insustentável até mesmo pelas restrições que impõe aos seus próprios benefícios fiscais.**

Novamente, sem adentrar no mérito ou no debate técnico das imunidades e isenções já existentes, percebe-se que inúmeras entidades gozam de benefícios fiscais no Brasil em razão de sua função social. **Em maior ou menor escala, a partir de imunidade, isenção ou hipóteses de não incidência, o motivo é o mesmo: a geração de impacto social.**

Nesta linha, conclui-se que **a concessão de benefícios fiscais aos Negócios de Impacto Social - mesmo que em escala proporcional - estaria não somente acobertada legalmente por diversos princípios trazidos na CF/88, como também caminharia ao encontro do *modus operandi* adotado pelo legislador, incentivando e fomentando iniciativas que visam, prioritariamente, gerar impacto social.**

A maior barreira para a concessão destes benefícios estaria, primeiramente, na diferenciação legal dos Negócios de Impacto Social. Afinal, como exposto anteriormente, ainda não existe uma maneira de se diferenciar legalmente uma empresa social de uma empresa com finalidade prioritariamente lucrativa. No mais, **em segundo lugar, seria necessária uma fiscalização exemplar, com parâmetros de medição de impacto rígidos e confiáveis, a fim de se evitar casos de sonegação e demais formas de corrupção.**

2.3 A ULTRAPASSADA LEGISLAÇÃO TRABALHISTA E PREVIDENCIÁRIA BRASILEIRA

Em que pese ser menor a escala deste problema - se comparado com o complexo sistema de obrigações fiscais brasileiro -, pode-se dizer que a ultrapassada legislação trabalhista e previdenciária brasileira é responsável por uma parcela considerável das dificuldades encontradas pelos empreendedores tupiniquins.

No último mês de abril, o Brasil alcançou a marca de 14 milhões de desempregados, de acordo com dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (Pnad Contínua), iniciada em 2012 pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)⁷⁰. Estes números, considerados otimistas por muitos analistas, representam 13,6% da população. Se analisarmos apenas o desemprego entre os jovens, 28,7% estão desempregados. **Mas o que faz com que um a cada quatro jovens brasileiros não tenha uma ocupação?**

Esta resposta está longe de ser simples. Os motivos passam da falta de capacitação até a crise política e financeira vivida pelo Brasil. De todo o modo, nenhuma das respostas deixará de abordar **a imensa quantidade de impostos sobre o trabalho, principalmente as despesas com a previdência social**. De acordo com a mesma pesquisa do IBGE⁷¹, em abril de 2017, o Brasil contava com aproximadamente 33 milhões de carteiras assinadas, número muito baixo perto dos 166,3 milhões de brasileiros aptos a trabalhar, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE. **Em um país onde o trabalhador custa até três vezes mais do que o salário que recebe efetivamente⁷², muito deve ser questionado.**

Grande parte do “custo do empregado” vem das contribuições sociais e previdenciárias. Hoje, o trabalhador que recebe entre R\$ 937 (salário mínimo vigente) e R\$ 5.531,31 custa 28% a mais do que o seu salário bruto, somente pela contribuição de 20% a ser paga ao INSS - Instituto Nacional do Seguro Social (art. 20, I, da Lei nº 8.212/91) somada aos 8% de FGTS - Fundo de Garantia de Tempo de Serviço (art. 15 da Lei 8.036/90). **Todos estes custos fazem com que o**

⁷⁰ Maiores informações disponíveis em:

<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pnad_continua/> Acesso em: 14 de jun. de 2017.

⁷¹ Ibidem. Acesso em: 15 de jun. de 2017.

⁷² Maiores informações disponíveis em:

<<http://epocanegocios.globo.com/Informacao/Resultados/noticia/2012/05/custo-de-trabalhador-e-de-ate-183-do-salario-diz-fgv.html>> Acesso em: 17 de jun. de 2017.

empregador seja o grande responsável por sustentar a previdência social no Brasil.

Enquanto este Trabalho de Conclusão de Curso sai do papel, a Reforma da Previdência é tema de destaque nos noticiários brasileiros. Diante do cenário de profunda crise política no Brasil e com a aproximação do ano eleitoral - que inicia no dia 07/10/2017 - já não se sabe se haverá tempo hábil, ou não, para a aprovação das medidas propostas pelo governo de Michel Temer.

De todo modo, a análise dos moldes em que se dará (ou não) esta Reforma Previdenciária é um tema indispensável para o futuro da Nação e, portanto, também para o futuro dos Negócios de Impacto Social no Brasil. É sabido que o sistema previdenciário necessita urgentemente de reformas. Afinal, **os números demonstram que a previdência brasileira está à beira de um colapso.**

Em estudo publicado no ano passado pelo IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada⁷³, estimou-se que, em 2015, a despesa com aposentadorias, pensões e benefícios assistenciais tenha atingido a cifra de R\$ 583,3 bilhões, somando trabalhadores do setor privado e funcionários públicos federais. O valor representou 50,3% da despesa primária total da União e cerca de 9,9% do PIB. Demais benefícios, como auxílio-doença e acidentários, não foram incluídos nos cálculos⁷⁴. Este cenário tende a se agravar, de acordo com o IPEA:

A evolução demográfica projetada para as próximas décadas torna o quadro da administração previdenciária ainda mais desafiador. **O Brasil passa por envelhecimento populacional que está acontecendo em velocidade duas vezes superior à média ocorrida nos países mais desenvolvidos, resultante do aumento da expectativa de vida e da redução do número de filhos.** Em 2010, havia dez pessoas com idade entre 15 e 64 anos – potencialmente ativa, portanto – para cada habitante com idade de 65 anos ou mais. Em 2060, essa proporção será pouco superior a dois para um⁷⁵.

Enquanto o envelhecimento populacional dispara e o número de aposentados cresce exponencialmente, as medidas de permanência no mercado de trabalho continuam as mesmas. O estabelecimento de uma idade

⁷³ O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) é uma fundação pública federal vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (MPOG).

⁷⁴ CAETANO, M. A. R. O fim do fator previdenciário e a introdução da idade mínima: questões para a previdência social no Brasil. **Texto para Discussão**, Brasília, IPEA, set. 2016. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=28616> Acesso em: 16 de jun. de 2017.

⁷⁵ Ibidem

mínima para aposentadoria - medida básica e imprescindível diante deste panorama - ainda não existe no Brasil.

O Brasil é um dos treze países do mundo – entre 177 que têm suas regras compiladas pela Social Security Administration (SSA) e pela Associação Internacional de Seguridade Social (AISS) – **que não adotam idade mínima para aposentadoria**. Também não emprega outros mecanismos que incentivariam a permanência no mercado de trabalho, como a proibição de acúmulo entre aposentadorias e rendimentos do mercado de trabalho, presente na legislação de um pouco mais de um terço desses países⁷⁶.

A idade mínima é uma das medidas previstas no projeto de reforma atual. O relatório final da Comissão Especial da Reforma da Previdência na Câmara dos Deputados fixa idade mínima para requerer aposentadoria - 65 anos para homens e 62 anos para mulheres - e acaba com a possibilidade de aposentadoria exclusivamente por tempo de serviço no INSS. Além disso, eleva o tempo mínimo de contribuição de 15 anos para 25 anos.

Entretanto, ainda de acordo com o estudo do IPEA, **“até mesmo com a adoção da idade mínima, a trajetória da despesa continuaria sendo de forte crescimento e apontaria para a necessidade de reformas adicionais”**. Cabe destacar, ainda, que de acordo com o projeto atual o avanço da idade mínima será progressivo, iniciando com 55 anos (homens) e 53 anos (mulheres), o que levará ainda mais tempo para a regularização da balança financeira previdencial.

Neste ponto, importa destacar que **o atual projeto de reforma da previdência (PEC 287/16) protege os interesses de grande parte dos servidores públicos - principalmente os do alto escalão -, que representam uma parcela considerável do rombo previdenciário**. O relatório final da Comissão Especial também não trouxe grandes mudanças nesse cenário. O *modus operandi* da aposentadoria dos atuais ocupantes de cargos políticos, por exemplo, segue intocado. Aqueles que foram eleitos até 2017 seguem a lógica do setor público (60 anos de idade e 35 anos de contribuição). Além disso, os militares foram integralmente poupados da reforma.

No mais, nota-se, após o relatório final da Comissão Especial, um afrouxamento das medidas trazidas no projeto inicial da PEC. Um exemplo da perda de força da reforma se dá novamente no âmbito do funcionalismo público: a ideia inicial do governo era elevar de 11% para 14% a alíquota de contribuição dos

⁷⁶ Ibidem

funcionários públicos federais - que funciona como piso para os regimes próprios estaduais. Isso, no entanto, ficou de fora da proposta final.

Como já demonstrado, **atualmente, no Brasil, quem paga a conta da previdência é o empregador**. Este cenário resulta na menor criação de empregos e, conseqüentemente, no atraso da economia. O legislador, entretanto, parece alheio a esta realidade. Ao adotar medidas que privilegiam exclusivamente os servidores públicos e continuam a onerar os empregadores privados, apenas “tapa o sol com uma peneira”, conforme o dito popular.

Além da dura, porém necessária Reforma da Previdência - obrigatoriamente deixando de privilegiar o alto escalão do funcionalismo público -, o legislador brasileiro deve adotar medidas que desonerem e facilitem o empregador. Estas medidas devem diminuir o “custo do trabalhador”, gerando mais emprego e, conseqüentemente, o avanço econômico do país. Com o empregado custando 28% a mais do que o seu salário bruto - somente pelo INSS e FGTS - não há empregador que não tema contratar alguém.

Como exemplo de medida que deu garantias ao empregado e ainda diminuiu a onerosidade sobre o empregador, pode-se mencionar a LC 150/2015, que dispõe sobre o contrato de trabalho doméstico. Referida lei criou o “Simples Doméstico”, regime unificado de pagamento de tributos, de contribuições e dos demais encargos do empregador doméstico. Ao empregador, basta recolher uma única guia com o valor de 20% sobre o salário do empregado.

Além da desoneração do empregador em relação ao contrato de trabalho convencional, referida lei simplificou consideravelmente o sistema. Não apenas pela segurança jurídica trazida a ambas as partes - já que muitos direitos trabalhistas dos domésticos ainda não eram regulamentados - mas também pela menor burocracia. Hoje, o empregador doméstico não necessita da contratação de um contador ou um advogado para cumprir com suas obrigações mensais, o que estimula a contratação de novos empregados.

Conclui-se chamando atenção para as dificuldades de geração de empregos no Brasil. Este cenário atrasa a economia e impossibilita a geração de riqueza e a distribuição de renda. Em nome da proteção do trabalhador - como se esse não dispusesse de capacidade civil -, infla-se indevidamente a função do Estado, que onera excessivamente o empregador.

Como se não bastasse o peso sobre o empregador, o próprio empregado ainda sofre com obrigações estatais inexplicáveis, como a contribuição sindical, prevista nos arts. 578 e 579 da Consolidação das Leis do Trabalho. Esta anomalia jurídica obriga o empregado a pagar o imposto sindical ao sindicato de sua categoria, mesmo que deste não deseje participar. Em 2016, a arrecadação do imposto sindical alcançou a marca de R\$ 3,5 bilhões⁷⁷.

Todos os encargos trabalhistas já citados produzem desemprego e maior informalidade na busca pela renda. Como consequência, há maior sonegação. Cabe avaliar se este cenário contribui efetivamente para a proteção do trabalhador, bem como para o desenvolvimento econômico do país. Uma maior flexibilização das leis trabalhistas e previdenciárias permitiria que parte do valor pago ao governo fosse dividido entre as partes da relação de trabalho.

Uma reforma trabalhista e previdenciária é essencial para o desenvolvimento dos Negócios de Impacto Social no Brasil. Afinal, para negócios que visam ser sustentáveis financeiramente e incluir a base da pirâmide não apenas no mercado consumidor, mas também no mercado de trabalho, leis extremamente rígidas e burocráticas são barreiras que devem ser sobrepostas.

2.4 A FALTA DE ESTÍMULO AOS INVESTIMENTOS DE IMPACTO

Conforme já abordado no primeiro capítulo, considera-se investimentos de impacto como aqueles que financiam empresas que aspiram causar impacto social positivo, além do retorno financeiro⁷⁸. **E qual é a real importância dos investimentos de impacto para o desenvolvimento dos Negócios de Impacto Social no Brasil?**

O acesso ao capital, no Brasil, é um desafio encontrado por organizações de todos os tipos, em diferentes fases de desenvolvimento. Evidentemente, os empreendimentos sociais não ficam de fora. Neste sentido, destaca-se a lição de Daniel Izzo (2013, p.151), fundador da Vox Capital:

⁷⁷ MOTTA, F.; COURA, P. Sindicatos pode perder contribuição que chega a R\$ 3,5 bilhões. Disponível em: < <http://hojeemdia.com.br/primeiro-plano/sindicatos-podem-perder-contribui%C3%A7%C3%A3o-que-chega-a-r-3-5-bi-1.458353>>. Acesso em: 18 de jun. de 2017.

⁷⁸ J. P. MORGAN. **Impact investments**: an emerging asset class. New York, 2010.

Organizações de todos os tipos - negócios com fins lucrativos, projetos e organizações do setor civil - e tamanhos - micro, pequenas, médias e grandes - enfrentam desafios no acesso ao capital para financiar sua criação, seu crescimento e sua sustentabilidade operacional. O cenário não é diferente para os negócios com impacto social.

Para a implementação e a expansão de um negócio, seja ele inclusivo, social ou tradicional, é necessário capital. Na maior parte das vezes, e principalmente quando se consideram negócios com alto potencial de crescimento, o empreendedor ou a equipe que lidera o empreendimento não possui capital suficiente para financiar a sua empresa até que ela alcance o ponto de equilíbrio e passe a ser lucrativa, cobrindo os custos de sua própria operação e expansão. Mesmo empresas relativamente mais bem estruturadas e que já atingiram há muito tempo o ponto de equilíbrio precisam de capital para financiar sua expansão. Torna-se necessário, portanto, considerar fontes alternativas de financiamento para o desenvolvimento do negócio⁷⁹.

Investir em Negócios de Impacto Social é sinônimo de risco e incerteza.

Afinal, conforme já exposto no capítulo anterior, a maioria destes negócios depende de uma bem-sucedida inovação disruptiva ou catalítica para alcançar o seu equilíbrio econômico e, concomitantemente, busca incluir o público da base da pirâmide em sua dinâmica de negócio, o que exige capacitação prévia dos envolvidos e um período largo de adaptação e testes.

Por conta disso, **atualmente, a maioria dos investidores que consideram arriscar seu patrimônio em um empreendimento social não o fazem esperando um retorno financeiro considerável.** A razão de ser destes investidores, chamados de *impact first*, é prioritariamente o impacto social que seu investimento causará. Sobre o tema, leciona Daniel Izzo (2013, p.152-153):

Dado o alto grau de risco percebido dos investimentos em negócios com impacto social, a maioria do capital que apoia o setor atualmente é proveniente de indivíduos de alta renda, fundos familiares, órgãos multilaterais ou do setor social privado. Ainda se nota pouco movimento de investidores institucionais, fundos de pensão ou bancos de investimento em direção a esses ativos, apesar do interesse crescente. Provavelmente, isso ainda se deva à percepção que o mercado possui dos investimentos em negócios com impacto social. **Enquanto os investidores, em mercados mais estabelecidos, buscam alocar seus ativos com base no risco e retorno, os ativos destinados a investimento de impacto são considerados seguindo de critérios mais subjetivos, como missão pessoal, impacto social e legado para o mundo⁸⁰.**

Apesar da importância e da nobreza da atitude dos investidores *impact first*, a realidade é que, no mundo dos investimentos, eles representam uma

⁷⁹ IZZO, Daniel. Fontes de Financiamento. In: BARKI, Edgard; IZZO, Daniel; TORRES, Haroldo da Gama. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis Ltda., 2013. p. 151.

⁸⁰ Ibidem p. 152-153.

minúscula minoria. Daí parte a necessidade de atrair o investimento de impacto dos investidores *financial first* - aqueles que buscam prioritariamente o retorno financeiro, sem deixar de lado o impacto social, mesmo que em segundo plano. Ainda segundo Daniel Izzo, os investidores *financial first* “são, em sua maioria, investidores mais tradicionais, que buscam incorporar métricas de impacto social e ambiental às decisões de investimento”⁸¹.

Com a atração dos investidores *financial first*, através de um retorno financeiro mais próximo dos investimentos tradicionais, é possível trazer cifras maiores ao meio dos Negócios de Impacto Social, o que pode gerar maior escalabilidade a estes negócios e, consequentemente, impacto social a um número maior de pessoas.

No entanto, **como é possível aproximar o retorno financeiro dos investimentos de impacto ao retorno financeiro dos investimentos tradicionais?** Assim, o principal desafio jurídico deste tópico é, sem sombra de dúvidas, a falta de estímulo legal aos investimentos de impacto.

Apesar de existirem técnicas empresariais (administrativas, de marketing, de gestão, entre outras) capazes de gerar uma lucratividade maior aos investidores de impacto, **é imprescindível a existência de mecanismos legais que auxiliem o alcance desta meta.**

As três barreiras jurídicas já discutidas neste capítulo - a estruturação legal, o complexo sistema fiscal e a ultrapassada legislação trabalhista e previdenciária - certamente contribuem, e muito, para o afastamento dos investimentos de impacto no Brasil, bem como para o seu maior retorno.

Em relação à estruturação, conforme já analisado neste capítulo, a barreira está principalmente no que concerne à inexistência de uma diferenciação ou um reconhecimento legal dos Negócios de Impacto Social, o que dificulta a criação de mecanismos legais de incentivo aos investimentos de impacto.

Já em relação às outras duas, o que mais afasta investimentos de impacto (assim como todos os outros investimentos) é a questão da **governança**. Afinal, este é um dos critérios mais relevantes adotados pelos gestores de fundos de investimento. Antes de conceder um aporte financeiro, o investidor procura saber se

⁸¹ Ibidem p. 154.

a empresa conta com passivos fiscais e/ou trabalhistas que possam comprometer o seu desenvolvimento.

Assim, como exemplo de mecanismo legal que auxilia no retorno dos investimentos de impacto, principalmente por minimizar os riscos do investimento em relação às questões de governança, está o advento da Lei Complementar nº 155/2016, que regulamentou a figura do “investidor-anjo” na legislação brasileira.

Sobre o conceito de investimentos-anjo, lecionam os juristas Pedro H. Ramos, Diogo Perroni e Luis Felipe Baptista Luz:

O investimento-anjo é uma modalidade de financiamento para empresas nascentes que têm crescido exponencialmente nos últimos anos. O termo “anjo” surgiu na primeira metade do século XX para identificar indivíduos que financiavam produções teatrais na Broadway, de maneira semelhante aos patronos e mecenas que apoiavam artistas nos séculos anteriores. Na atualidade, o termo tem sido utilizado para designar **pessoas físicas que apoiam empreendimentos inovadores por meio de aportes de capital semente, isto é, contribuição financeira com o objetivo principal de apoiar os primeiros passos de uma empresa. Em contrapartida, os investidores-anjo possuem a expectativa de receber retornos financeiros da empresa no futuro, seja por meio de dividendos, seja por meio de ganhos de capital**⁸².

Os investimentos-anjo, muito populares nos Estados Unidos, estão em pleno crescimento no Brasil. Eles apresentam um potencial enorme de crescimento, principalmente no campo dos Negócios de Impacto Social que envolvem novas tecnologias. Com a regulamentação, os investidores-anjo correrão menos riscos ao aportar seu capital. Sobre o tema da regulamentação trazida pela LC nº 155/2016, leciona o jurista Eduardo Moretti (2017, p.16):

Visando incentivar as atividades de inovação e os investimentos produtivos, a Lei Complementar nº 155/2016 estabelece que as microempresas e empresas de pequeno porte podem admitir aportes de capital de investidores-anjo, sem que isso integre o capital social da empresa. O aporte realizado pelo investidor-anjo não será considerado receita da sociedade, para fins de enquadramento como microempresa ou empresa de pequeno porte. A lei estabelece, ainda, que o investidor-anjo não será considerado sócio nem terá qualquer poder de gerência na empresa ou voto nas deliberações sociais. Desse modo, **o investidor-anjo não será responsabilizado por qualquer dívida da empresa, inclusive em caso de recuperação judicial, e não poderá ser atingido por eventual desconsideração da personalidade jurídica da sociedade, limitando seu risco ao capital investido**⁸³.

⁸²RAMOS, Pedro H.; PERRONI, Diogo; LUZ, Luis Felipe Baptista. **A REGULAÇÃO DO INVESTIMENTO - ANJO NO BRASIL**: Comentários e Perspectivas A Respeito da Lei Complementar 155/2016. São Paulo. Disponível em: <<http://en.baptistaluz.com.br/wp-content/uploads/2017/01/Texto-Completo-Regulação-do-Investimento-Anjo.pdf>>. Acesso em: 19 jun. 2017.

A proteção aos investidores trazida pela LC nº 155/2016 serve de exemplo para a adoção de novas medidas legais para o campo dos Negócios de Impacto Social. Cabe enfatizar, entretanto, que - apesar de beneficiar pequenas empresas com finalidade de impacto social - os investimentos-anjo abrangem, principalmente, *startups* não relacionadas ao ecossistema dos empreendimentos sociais.

No cenário brasileiro atual, há uma relação inversamente proporcional entre a facilidade de investimento e o nível de complexidade da organização, o que dificulta a escalabilidade de pequenos empreendimentos sociais. Para mudar este cenário, medidas espelhadas na LC nº 155/2016 devem ser multiplicadas.

Nesta direção também caminham as recomendações de relatório elaborado, em 2015, pela FTFS - Força Tarefa de Finanças Sociais ao GSG - “*The Global Social Impact Investment Steering Group*”, grupo já mencionado no segundo capítulo. A FTFS, fundada em 2014, tem como missão “articular sua rede de relações para que façam acontecer modelos de negócios rentáveis que resolvam problemas sociais ou ambientais e, com isso, mudem a mentalidade sobre como gerenciar recursos e necessidades da sociedade”⁸⁴.

Em seu relatório, intitulado “*Social Finance in Brazil: Solutions to Social and Environmental Challenges*”, a FTFS recomenda que “*financial market regulatory bodies, especially the Central Bank and the securities & exchange commission (CVM), set standards for innovative business fund-raising platforms, in particular those aimed at early-stage businesses*”. Em tradução livre, a recomendação é que os órgãos reguladores do mercado financeiro brasileiro, especialmente o Banco Central e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), estabeleçam possibilidades para o funcionamento de plataformas inovadoras de angariação de fundos, especialmente àquelas destinadas a empresas em fase inicial.

Nesta linha, serão trazidas, no terceiro e último capítulo, propostas de modelo de legislação que possam fomentar a criação e o desenvolvimento de

⁸³ MORETTI, Eduardo. Regulamentação do investidor-anjo. **Diário Catarinense**. Florianópolis, p. 16-16. 06 jan. 2017. Disponível em: <<http://www.mh.adv.br/regulamentacao-do-investidor-anjo/>>. Acesso em: 18 de jun. de 2017.

⁸⁴ Maiores informações disponíveis em:< <http://forcatarefafinancassociais.org.br/creca-da-forca-tarefa-brasileira-de-financas-sociais/>>. Acesso em: 17. de jun. de 2017.

Negócios de Impacto Social no Brasil, objetivando a sua consequente expansão, bem como a potencialização do impacto social gerado em nível nacional.

3 ALTERNATIVAS DE LEGISLAÇÃO PARA FOMENTAR A CRIAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL NO BRASIL

Expostos os principais desafios jurídicos encontrados pelos Negócios de Impacto Social no Brasil, resta apresentar, neste terceiro e último capítulo, caminhos legislativos que possam ser seguidos com o objetivo de expandir o impacto social trazido por estes empreendimentos em terras brasileiras.

Frisa-se que o objetivo deste capítulo não é trazer uma solução jurídica completa, muito menos um modelo testado e comprovadamente funcional de legislação para o tema. Este terceiro capítulo limita-se a buscar conceder um aspecto propositivo ao trabalho, apresentando - dentro das limitações de pesquisa e alcance de um Trabalho de Conclusão de Curso de Graduação em Direito - alternativas legais já existentes em outros ordenamentos jurídicos, além de novas possibilidades jurídicas para o fomento dos Negócios de Impacto Social no Brasil.

As propostas aqui apresentadas serão desenvolvidas com base no conhecimento adquirido pela leitura de diversos autores - referências em Negócios de Impacto Social -, relatórios de eventos relacionados ao assunto e, finalmente, no resultado de debates enriquecedores tidos com juristas e empreendedores sociais interessados no objetivo central deste trabalho.

Importa frisar que os mais diversos atores relacionados aos Negócios de Impacto Social - acadêmicos, empreendedores, governantes, investidores, entre outros - são uníssomos ao afirmar a **necessidade de caminhos legislativos que possam criar um ecossistema mais favorável aos empreendimentos sociais.**

Esta é exatamente uma das conclusões do *“The Business for Social Impact Forum”* (em tradução livre, “Fórum dos Negócios de Impacto Social”), evento organizado, em 2014, pela Universidade de Harvard. Este evento, que reuniu referências mundiais no campo dos Negócios de Impacto Social, teve como objetivo principal “destacar as melhores práticas [no campo dos Negócios de impacto Social] e ao mesmo tempo identificar as principais limitações destes modelos de negócio”⁸⁵.

⁸⁵ Maiores informações disponíveis em: <<http://www.hbs.edu/faculty/conferences/2014-business-for-social-impact/Pages/default.aspx>> Acesso em: 14 de maio de 2017.

Visando cumprir com este objetivo, o chamado “*BuSI Forum*” publicou um Relatório Final com as principais discussões e conclusões trazidas pelos atores participantes. Assim, veja-se, em tradução livre, o que se extrai deste relatório em relação ao papel dos governos e instituições internacionais no fomento dos Negócios de Impacto Social:

O “Fórum dos Negócios de Impacto Social” resultou em muitas ideias importantes para as empresas sem fins lucrativos, para as empresas tradicionais, para os governos e para academia. Essas ideias incluem **a importância de ver a base da pirâmide como uma oportunidade; a colocação dos Negócios de Impacto Social e dos investimentos de impacto na agenda dos governos e instituições internacionais; a evolução de mentalidades e paradigmas sobre o investimento social; ser capaz de medir o impacto social; a utilização de métricas para direcionar o financiamento para o que funciona; a criação de ecossistema inteiro que multiplique os efeitos dos Negócios de Impacto Social bem-sucedidos.** Além disso, embora tenha havido muitos progressos no mundo dos Negócios de Impacto Social, **mudar mentalidades e fazer com que o capital flua em direção às entidades sociais são tarefas muito difíceis e que continuarão a levar tempo. Contudo, os participantes estão otimistas de que essa mudança ocorrerá, medidas serão desenvolvidas, o capital será redistribuído e o Negócio de Impacto Social continuará a amadurecer**⁸⁶.

Djordijja Petkoski, ex-executivo do Banco Mundial (*World Bank Group*) - instituição financeira internacional que efetua empréstimos a países em desenvolvimento - expôs sua opinião, durante o *BuSI Forum*, em relação aos principais papéis dos governos no desenvolvimento dos Negócios de Impacto Social. São eles: **a)** a criação de ecossistemas favoráveis. Segundo Petkoski, Já que é o governo é quem dita “as regras do jogo”, é indispensável que esse atue como um facilitador, principalmente, dos mercados, da utilização eficiente dos bens públicos e do controle de externalidades; **b)** o engajamento com os objetivos e agenda dos NIS, tendo em vista que as decisões governamentais devem ser pautadas pela agenda internacional em prol do desenvolvimento da base da pirâmide, sendo adaptadas à realidade de cada local; e, por fim, **c)** o combate à corrupção, ao passo que uma significativa quantia de dinheiro destinada às causas sociais é perdida por

⁸⁶ Fl. 23 do relatório do BuSI: “*The Business for Social Impact Forum yielded many important insights for nonprofit enterprises, businesses, governments, and academia. These insights include the importance of seeing the base of the pyramid as an opportunity; putting social enterprise and social impact investing on the agenda of governments and international institutions; hanging mindsets and paradigms about social investing; being able to measure social impact; using measures to direct funding toward what works; and creating an entire ecosystem that multiplies the effects of successful social enterprises. Also, while much progress has been made in the world of social enterprise, changing mindsets and getting capital to flow toward social entities is very difficult and will continue to take time. But participants are optimistic that this change will occur, measures will be developed, capital will be reallocated, and social enterprise will continue to mature.*”

conta da corrupção, tornando-se indispensável que os governantes reajam a este delicado problema⁸⁷.

Neste mesmo caminho, Harolda da Gama Torres e Daniel Izzo também se posicionam:

O governo, por sua vez, pode encontrar novas soluções para o permanente desafio de otimizar os recursos empregados em políticas sociais, produzindo iniciativas que, de modo combinado, envolvam provedores públicos e privados de serviços de diferentes naturezas. **Aprofundar a reflexão sobre negócios com impacto social traz para o Estado o benefício de poder desenvolver projetos a um custo mais baixo**, que ampliem a cobertura dos serviços oferecidos e promovam um permanente processo de inovação. **No entanto, para que isso ocorra, são necessários marcos legais adequados e processos contínuos de monitoramento e avaliação.** (grifou-se)

Portanto, em sintonia com tais diretrizes, serão esmiuçadas na primeira parte deste capítulo algumas das possibilidades práticas de uma diferenciação legal dos Negócios de Impacto Social. Afinal, conforme já exposto no segundo capítulo deste trabalho, é condição elementar para o surgimento de medidas legais secundárias no fomento aos empreendimentos sociais.

Por fim, será apresentado o *Qualified Small Business Stock (QSBS)* - um mecanismo legal estadunidense de fomento a investimentos -, e exposta uma possível alternativa de adaptação deste instrumento ao direito brasileiro, com enfoque nos investimentos de impacto.

3.1 AS POSSIBILIDADES PRÁTICAS DE UM RECONHECIMENTO LEGAL DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

Os *cases* dos Estados Unidos e do Reino Unido comprovam que o reconhecimento legal dos Negócios de Impacto Social abre inúmeras portas para novas medidas legais de incentivo a estes empreendimentos.

No *case* britânico, o surgimento das *Community Interest Companies* permitiu a proteção do “*social purpose*”⁸⁸ e também, como consequência, a realização de parcerias entre o setor público e as CIC. Esta possibilidade foi amplamente elogiada no já mencionado Relatório Final do *BuSI Forum*, que considerou as parcerias

⁸⁷ **BUSINESS FOR SOCIAL IMPACT FORUM.** Disponível em: <<http://www.hbs.edu/socialenterprise/Documents/BUSIForum2014Summary.pdf>>. p. 24. Acesso em: 18 de jun. de 2017.

⁸⁸ Em tradução livre: impacto social.

público-privadas (conhecidas no contexto brasileiro como PPPs) entre governos e Negócios de Impacto Social como de “extraordinária importância” para a potencialização do impacto social em nível global, citando o *case* do Reino Unido como exemplo a ser seguido neste quesito.

Ainda quanto à realização de parcerias público-privadas, importa frisar que o tema vem ganhando forte apoio no plano internacional. Rangan e Petkoski, autores ligados ao *World Bank Institute*, argumentam que, sobretudo em circunstâncias de restrição fiscal, a cooperação público-privada poderia contribuir para a melhoria das condições sociais e a redução da pobreza⁸⁹.

Já no *case* norte-americano, a instituição das *Benefit Corporations* permitiu - também através da proteção do “*social purpose*” - a concessão, em alguns Estados, de benefícios fiscais direcionados a investidores e parceiros.

Conforme enunciado no capítulo anterior, a regulamentação dos Negócios de Impacto Social no Brasil pode atravessar turbulências comuns a outros processos de regulamentação já experimentados no território nacional. Entretanto, superadas estas barreiras, poderão surgir novas alternativas de fomento e incentivo que não se limitam exclusivamente aos empreendimentos sociais, mas que se estendem aos seus *stakeholders* (investidores, doadores e parceiros), potencializando o impacto social causado em nosso país.

Um dos maiores incentivadores da regulamentação dos Negócios de Impacto Social no Brasil é o Sistema B, um movimento internacional que busca “uma nova genética econômica que permita que os valores e a ética inspirem soluções coletivas”.⁹⁰ Por intermédio de sua filial brasileira, o Sistema B, em parceria com o ICE - Instituto de Cidadania Empresarial -, está articulando, no Congresso Nacional, a criação de uma legislação que institua a “**Sociedade de Benefícios e Interesse Coletivo**”, um novo tipo legal de empresas no Brasil.

Em tratativas com diversos parlamentares, estas organizações propuseram, no ano passado, recomendações para alguns projetos de lei em tramitação. De acordo com o site da ICE, estas recomendações caminham paralelamente aos princípios das Sociedades de Benefícios e Interesse Coletivo: gerar impacto

⁸⁹ NAIGEBORIN, Vivianne. O Papel das Organizações da Sociedade Civil na Criação e no Desenvolvimento de Negócios de Impacto Social. In: BARKI, Edgard; IZZO, Daniel; TORRES, Haroldo da Gama. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis, 2013. Cap. 5, p. 121.

⁹⁰ Maiores informações disponíveis em: < <http://sistemab.org/movimiento-global/> > Acesso em: 20 de jun. de 2017.

socioambiental positivo, ampliar a responsabilidade dos administradores e atender a um alto nível de governança, transparência e prestação de contas.

É válido ressaltar que a atuação do Sistema B na busca da implementação do tipo legal das Sociedades de Benefícios e Interesse Coletivo não se limita ao Brasil. Recentemente, em conjunto com outras organizações locais, a instituição já apresentou projetos para criar figura legal análoga em países como Argentina, Colômbia e Chile⁹¹. A intenção da organização é internacionalizar o ecossistema de fomento aos Negócios de Impacto Social.

Todavia, o caminho da regulamentação não é, necessariamente, a única alternativa para a diferenciação jurídica dos Negócios de Impacto Social. Um possível caminho alternativo poderia passar pelo reconhecimento de instituições privadas de medição de impacto, num modelo que mesclaria o norte-americano e o britânico.

Conforme visto no capítulo anterior, o Reino Unido instituiu o “*CIC Regulator*”, um órgão estatal responsável por fomentar e fiscalizar a atuação das CIC. Já nos Estados Unidos, não há a uma única instituição reguladora (até mesmo porque o modelo regulatório das *Benefit Corporations* varia de Estado para Estado). Entretanto, ganha destaque em terras americanas a figura das instituições privadas que certificam Negócios de Impacto Social em diferentes categorias, de acordo com critérios que variam de instituição para instituição. Os critérios adotados pelas instituições para categorizar os empreendimentos sociais geralmente diferem conforme o grau e gênero do impacto social causado.

Assim, a partir da criação de um órgão regulador estatal - semelhante ao “*CIC Regulator*” britânico - que possa reconhecer - desde critérios pré-estabelecidos por lei - instituições que realizam a medição e a certificação de Negócios de Impacto Social, surgiria uma forma alternativa de diferenciação legal dos empreendimentos sociais, sem que necessariamente seja criada uma nova figura jurídica no Brasil. Este reconhecimento garantiria o impacto social causado e poderia servir, por exemplo, para a criação de benefícios fiscais aos seus investidores de impacto, bem como para a realização de PPPs.

⁹¹Maiores informações disponíveis em: <<http://sistemab.org/diputados-felipe-kast-y-maya-fernandez-presentan-proyecto-de-ley-para-la-formacion-de-empresas-de-beneficio-e-interes-colectivo/>> Acesso em: 20 de jul. de 2017.

Frise-se, todavia, que todas as alternativas de reconhecimento legal possíveis - seja pela via da regulamentação, ou através de outras vias a serem desenvolvidas - esbarram em um desafio comum: **a dificuldade de encontrar uma medição precisa do impacto social gerado**. Este cenário dificulta não somente a diferenciação legal, como também os investimentos de impacto. Com efeito, no cenário brasileiro, além da já abordada incerteza em relação ao impacto financeiro, o investidor de impacto ainda encontra incertezas no campo do retorno social do seu investimento. O tema é abordado por Laís Mezzari e Thiago Chaves (2016, p. 177) em sua obra:

Para dar um retorno aos investidores e mantê-los envolvidos com o empreendimento, é importante que sejam apresentados os resultados do negócio. [...]

Existe um ditado no mundo dos negócios que diz que “o que não se mede, não se gerencia”. [...] Essa questão também está presente nos Negócios de Impacto Social, pois **como é possível mensurar o impacto social?** As informações financeiras e mercadológicas também são importantes para os empreendimentos sociais, porém, como a finalidade deste tipo de negócio é o benefício social, é importante também apresentar dados que demonstrem a evolução do público-alvo e do impacto social causado.

Por ser muito subjetivo, o campo da avaliação e mensuração de impactos sociais é bastante vasto e está em constante discussão na academia e no mercado. Por isso, essa ainda é uma área muito complexa e custosa⁹². (grifou-se)

Desse modo, ainda segundo os professores catarinenses, **“como a avaliação de impacto diz respeito a dados subjetivos e relacionados a diversos fatores, enfrenta-se a dificuldade de definir índices objetivos e numéricos de avaliação”⁹³**. (MEZZARI; CHAVES 2016, p. 120).

O Relatório Final do *BuSI Forum* também elenca a medição de impacto social como uma das quatro principais dificuldades de desenvolvimento encontradas pelos Negócios de Impacto Social. Segundo o mesmo Relatório, **“a utilização de uma medição precisa do impacto social causado servirá para direcionar os financiamentos àquilo que realmente funciona”⁹⁴**.

De acordo com estudo promovido em parceria pelo ICE - Instituto de Cidadania Empresarial - e pela Move, a medição de impacto social está relacionada “à ocorrência de mudanças em uma comunidade, população ou território a partir da inserção de uma variável conhecida no sistema em uma relação causal observada

⁹² CHAVES, T. J. de; MEZZARI, L., op. cit. p. 177.

⁹³ Ibidem. p. 120.

⁹⁴ Ibidem.

entre a mudança e a variável”⁹⁵. No caso dos Negócios de Impacto Social, esta variável é o próprio empreendimento.

A dificuldade de medição do impacto social causado também resulta na inércia de grande parte dos empreendedores sociais brasileiros. Isto é o que mostra o primeiro Mapeamento de Negócios com Impacto Social do Brasil, realizado em 2011, a partir de uma iniciativa conjunta da Fundação Avina, Potencia Ventures e Polo Ande Brasil. As autoras Luciana Aguiar e Vivianne Naigeborin coletaram os dados desta pesquisa e analisaram os seus resultados. Segundo o artigo das autoras, apenas metade dos empreendedores sociais entrevistados coletavam dados sobre o impacto social causado:

Um dado surpreendente: **apesar de terem como principal objetivo produzir impacto social, apenas metade dos entrevistados afirmaram coletar dados sobre o impacto social gerado e, quando o faziam, utilizavam metodologias próprias.** Embora se note um esforço em avaliar o impacto social dos empreendimentos, **fica evidente que a mensuração é uma dimensão que ainda precisa ser padronizada entre os atores.** Sua relevância se torna ainda maior ao considerarmos que o impacto social é um elemento fundamental e diferenciador desse campo. (grifou-se)

A despeito das dificuldades encontradas, existem diversos indicadores de medição de impacto social em fase de desenvolvimento. O *IRIS (Impact Reporting and investment Standard)*, gerido pela *Global Impact Investing Network (GIIN)*, surge como um exemplo desses indicadores. O estudo promovido pela ICE e Move sintetiza o funcionamento do *IRIS*, esclarecendo as suas limitações:

Como catálogo de métricas, o IRIS opera tal qual uma taxonomia, com categorias específicas nas quais indicadores são apresentados e descritos. Constitui-se de cinco grupos de indicadores: descrição da organização, descrição do produto, performance financeira, impacto operacional e impacto do produto, os quais são também relacionados aos setores. **Os indicadores presentes referem-se a cross-sector e podem ser aplicados a qualquer área, bem como os específicos ligados à educação, agricultura, energia, serviços financeiros, saúde, habitação, estrutura e água.**

[...]

Os indicadores relacionados pelo IRIS são quantificáveis e podem ser classificados como referentes a produtos (outputs) das intervenções, como, por exemplo, o número de alunos de escolas ou o de mulheres envolvidas no negócio. Com isso, esse glossário avança no alinhamento de conceitos e indicadores comuns e cria condições para comparar negócios entre si.

No entanto, ainda guarda limitação para orientar indicadores relacionados a resultados de médio prazo (outcomes) e ao impacto social dos negócios. (grifou-se)

⁹⁵ BRANDÃO, D.; CRUZ, C.; ARLDA, L. A. Métricas em negócios de impacto social: fundamentos. São Paulo: ICE; MOVE. Disponível em: http://ice.org.br/wpcontent/uploads/pdfs/metricas_negocios_impacto_social_ICE_MOVE.pdf. Acesso em: 10 de jun. de 2017.

Outra ferramenta que ganha destaque, principalmente na gestão de Negócios de Impacto Social por fundos de investimento, é a *GIIRS (Global Impact Investing Rating System)*. A ICE e o Move também sintetizam o seu funcionamento:

O GIIRS opera com base em um conjunto de premissas, como observado por Ribeiro, G. (2012), que remete à mesma perspectiva com a qual o mercado financeiro vem regulando standards de performance de investimento. As premissas são:

- Longitudinalidade: capacidade de acompanhar o desempenho ao longo do tempo.
- Comparabilidade: permitir comparação.
- Verificação independente por terceiro.
- Publicação das memórias de cálculo, metodologias e definições utilizadas.
- Publicação de reports e atualização de dados com frequência definida.

[...]

Como está relacionada à taxonomia IRIS, **a força do GIIRS está em informar os avanços na performance operacional e consolidar os produtos (outputs) referentes à mudança social. Entretanto, sua capacidade de anunciar resultados (outcomes) e impacto é restrita.** (grifou-se)

A dificuldade da medição do impacto social é um tema que acompanha há décadas as organizações sociais de um modo geral. **Atualmente, especificamente no campo dos Negócios de Impacto Social, este é considerado um dos principais desafios.** Praticamente todos os autores destinados ao tema dedicam um espaço de suas obras à necessidade de evolução da medição de impacto.

Ferramentas como o *IRIS* e o *GIIRS*, além de outras já mencionadas como o *B Impact Rating System*, estão em plena evolução. Destaca-se que a maioria delas não apresenta custo ao usuário final, estando disponíveis a todos os empreendedores que desejem medir o seu impacto social.

A partir do advento de ferramentas que unam a possibilidade de mensurar o impacto social causado através de um preço acessível aos pequenos negócios com a possibilidade de utilização dessas métricas de formas práticas, cairão por terra muitas barreiras para o reconhecimento legal dos Negócios de Impacto Social. A partir daí, o setor tende a crescer exponencialmente, com o surgimento de diversas medidas legais de fomento aos empreendimentos sociais. Os atores envolvidos sabem disso, e estão trabalhando a pleno vapor no aprimoramento destas ferramentas.

3.2 O *QUALIFIED SMALL BUSINESS STOCK* ESTADUNIDENSE E A POSSÍVEL ADAPTAÇÃO AO CONTEXTO DAS PARTICIPAÇÕES ACIONÁRIAS EM NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL NO BRASIL

Os investimentos de impacto nunca estiveram tanto em alta quanto nos dias atuais. De acordo com pesquisas anuais da *Global Impact Investing Network*, 90% dos investidores de impacto reportaram que os seus retornos financeiros alcançaram ou superaram suas expectativas⁹⁶. Ainda, de acordo com os mesmos estudos, para 99% desses investidores, o relatório de impacto social alcançados por seus investimentos alcançaram ou superaram suas expectativas.

Neste sentido, uma recente pesquisa do *U.S Trust* - um dos maiores bancos dos Estados Unidos - revelou que, em 2016, 85% dos *millennials*⁹⁷ entrevistados se disseram dispostos a realizar investimentos de impacto⁹⁸. Esta porcentagem é a mais alta já registrada em pesquisas da instituição estadunidense, relacionadas ao comportamento de diferentes gerações.

Tendo em vista que a chamada “Geração Y” rapidamente será responsável por administrar grande parte do capital disponível nos mercados de investimento, tudo leva a crer que a sua determinação de deixar um legado positivo às próximas gerações - característica marcante dos *millennials* - também se refletirá na expansão dos investimentos de impacto em nível global.

Em sintonia com o estudo acima, em recente estudo publicado pelo *The Monitor Institute* - instituição estadunidense que presta consultoria a Negócios de Impacto Social - estimou-se que, em 2013, 46 bilhões de dólares tenham sido investidos em Negócios de Impacto Social ao redor do mundo. Em 2015, esta cifra subiu para 77,4 bilhões. No entanto, o mais impressionante é o que está por vir: **a estimativa do *The Monitor Institute* é de que, em 2020, os investimentos de impacto alcancem a marca de 500 bilhões de dólares**⁹⁹.

⁹⁶ Maiores informações disponíveis em:

https://thegiin.org/assets/GIIN_Annual%20Survey_Press%20Release%20FINAL_for%20web.pdf. Acesso em 03 maio 2017.

⁹⁷ Este estudo considerou como *millennials* (também chamados membros da “Geração Y”) os entrevistados com idade entre 18 e 34 anos.

⁹⁸ Maiores informações em:

<http://www.ustrust.com/publish/content/application/pdf/GWMOL/USTp_ARXDJKR8_2017-05.pdf>. Acesso em: 05 de maio de 2017.

⁹⁹ Maiores informações em:

<http://monitorinstitute.com/downloads/what-we-think/impact-investing/Impact_Investing.pdf>. Acesso em: 09 de maio de 2017.

Este potencial crescimento dos investimentos de impacto em nível global é uma oportunidade que não pode deixar de ser aproveitada pelo Brasil. Como país em desenvolvimento que conta com um cenário empreendedor crescente, especialmente no campo social, o Brasil necessita de um ecossistema favorável não somente aos Negócios de Impacto Social, mas também aos investidores de impacto.

Para a expansão dos Negócios de Impacto Social, são necessários mecanismos de financiamento diferenciados que combinem o retorno financeiro com o retorno social. Os empreendedores sociais sabem disso e já estão abrindo os seus negócios para que recebam novas formas de investimentos de impacto. Dentre estas modalidades em crescimento, se destacam as participações acionárias. Sobre o tema, Vivianne Naigeborin (2010, p. 10) leciona precisamente:

Por sua natureza inovadora, os negócios sociais necessitam de mecanismos de financiamento diferenciados que combinem de forma equilibrada e positiva as lógicas de investimento dos setores privado e social.

Os negócios sociais, ao contrário de uma organização social que não gera receita, não precisam ficar restritos a convênios ou doações. Por terem capacidade de pagamento, dependendo de sua natureza jurídica, podem também tomar créditos combinando diferentes mecanismos de oferta de capital: participação acionária, empréstimos de risco, empréstimos a juros baixos etc.

Portanto, é crescente o surgimento de investidores em busca de negócios sociais que aceitem receber financiamentos com previsão de retorno, seja na forma de empréstimos ou de participação acionária¹⁰⁰.

Dentre as possibilidades mencionadas por Naigeborin, como já dito, a participação acionária ganha destaque no cenário nacional. Esta modalidade de investimento, também conhecida como *private equity* ou *venture capital*, consiste na compra - por parte dos investidores de impacto - de *quotas* das empresas sociais, tornando estes investidores sócios dos respectivos negócios.

A *private equity* é favorável a empreendimentos sociais com largo potencial de escalabilidade. Afinal, o surgimento de uma sociedade entre o investidor e o empreendedor social proporciona um sentimento de corresponsabilidade do sucesso dos empreendimentos. Além disso, esta modalidade de investimento ainda a possibilidade de retornos financeiros mais relevantes ao investidor, que pode ver suas ações multiplicarem de valor no médio e longo prazo.

Neste contexto, são comuns os grupos de investimento da modalidade *venture capital* que proporcionam, além do aporte financeiro, suportes

¹⁰⁰ NAIGEBORIN, Vivianne, op. cit. p. 10.

administrativos, *networking*, capacitações em geral, entre outras ferramentas que aumentem as chances de sucesso do Negócio de Impacto Social investido.

Assim, cabe ao legislador brasileiro estudar novas alternativas de fomento aos investimentos de impacto, especialmente no tocante à categoria de participação acionária. Estas alternativas podem partir de modelos pré-existentes de outros sistemas jurídicos e, por que não, podem ser adaptadas de outros campos que não necessariamente o dos Negócios de Impacto Social.

Em razão do exposto, será analisado nas próximas linhas o Qualified Small Business Stock (QSBS) - um mecanismo legal estadunidense de fomento a investimentos em pequenos e médios negócios. A partir da exposição do QSBS, será trazida uma alternativa de adaptação ao cenário de investimentos de impacto no Brasil, com enfoque naqueles investimentos realizados na forma de participação acionária.

3.2.1 O funcionamento do qualified small business stock estadunidense

As pequenas empresas representam, há séculos, o motor de crescimento dos Estados Unidos da América. De acordo com estudo realizado, em 2010, pelo *U.S. Small Business Administration (SBA)* - agência independente criada, em 1953, pelo Governo dos Estados Unidos com o intuito de assistir os “*small business*” (“pequenos negócios”) daquele país - existiam, naquele período, mais de 27 milhões de pequenos negócios no país. De acordo com o mesmo estudo, estes pequenos negócios seriam responsáveis por cerca de 50% do *GDP* (PIB) estadunidense¹⁰¹.

Pode-se dizer que no Brasil não é diferente: segundo dados recolhidos pelo IBGE e estudo realizado pelo SEBRAE, em 2011, os pequenos negócios respondem por mais de um quarto do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. Juntas, as cerca de 9 milhões de micro e pequenas empresas no País representam 27% do PIB, um resultado que vem crescendo nos últimos anos¹⁰².

¹⁰¹The small business economy. Washington: 2010. Disponível em:<
https://www.sba.gov/sites/default/files/sb_econ2010.pdf.>Acesso em: 24 de jun. de 2017.

¹⁰² Maiores informações disponíveis em:
<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>.> Acesso em: 25 de jun. de 2017.

Em vista desta importância, o legislador americano incluiu, ao longo do tempo, uma série de medidas em benefício daqueles que investem em pequenos negócios. Em uma dessas medidas, foi criada a figura das QSBSs - Qualified Small Business Stock.

As *Qualified Small Business Stock* são uma “categoria especial” de ações de pequenas empresas americanas. A sua existência iniciou em 1993, após o advento do texto atual da *Section 1202 of the Internal Revenue Code - IRC* (em tradução livre, “seção 1202 do Código Interno das Receitas [Federais]”).

Para fins de comparação com o direito brasileiro - em que pese a imensa diferença entre os sistemas jurídicos dos dois países - o *Internal Revenue Code (IRC)* se aproxima - em nível proporcional de relevância e abrangência - ao Código Tributário Nacional brasileiro. Afinal, o *IRC* representa uma porção considerável da legislação nacional estadunidense referente ao direito tributário.

Mas o que significa esta “categoria especial” de ações? Explica-se. Existem diversos grupos de dispositivos legais, na legislação estadunidense, que visam o facilitar a comercialização de ações de pequenas empresas. Duas delas se destacam¹⁰³: primeiramente, aquelas previstas na *Section 1202 do Internal Revenue Code (IRC)*¹⁰⁴; em segundo lugar, aquelas previstas na *Section 1045* do mesmo diploma legal¹⁰⁵.

Em síntese, no primeiro grupo de dispositivos - aqueles previstos na *Section 1202 do Internal Revenue Code* -, a lei estadunidense permite que as ações de pequenas empresas, compradas há pelo menos cinco anos, sejam vendidas com incidência parcial - ou até mesmo sem a incidência - de tributação federal.

Entretanto, a fim de preservar o objetivo original das ferramentas legais previstas na *Section 1202*, existem uma série de restrições legais à categorização das ações como QSBSs. Estas restrições se dividem em dois grupos: primeiramente, em relação à classificação das empresas que desejam ter suas

¹⁰³ Se destacam principalmente em relação aos objetivos desta análise, qual seja: trazer uma nova possibilidade jurídica de fomento, no Brasil, aos investimentos de impacto em pequenos Negócios de Impacto Social.

¹⁰⁴ Maiores informações disponíveis em: < <https://www.irs.gov/pub/irs-regis/ia2694.txt>. > Acesso em: 22 de jun. de 2017.

¹⁰⁵ Maiores informações disponíveis em: < <https://www.irs.gov/pub/irs-drop/rp98-48.pdf>. > Acesso em: 22 de jun. de 2017.

ações reconhecidas como *QSBSs*; e, paralelamente, em relação aos limites de ganho de capital do investidor.

Quanto às restrições à classificação das empresas, estas são as seguintes:

a) a empresa investida deve ser uma “*domestic C corporation*” (empresas nacionais que pagam tributos independentemente de seus proprietários), continuando nesta categoria empresarial, substancialmente, durante todo o tempo em que a ação for de propriedade do investidor interessado.

b) a empresa deve vender diretamente as suas ações ao investidor. Ou seja, não é permitida a venda através de intermediários (através de corretores ou fundos de investimento, por exemplo).

c) Durante, substancialmente, todo o tempo em que a ação for de propriedade do investidor interessado, pelo menos 80% do valor dos ativos da empresa investida devem ser utilizados com o objetivo de desenvolver os seus ramos de atividade principais.

Esta última restrição visa impedir que a empresa investida seja um negócio de fachada ou então um veículo de investimento. Este é um tema polêmico nos Estados Unidos, já tendo gerado imensa discussão doutrinária e jurisprudencial. Entretanto, em termos práticos, a maior parte dos investimentos-anjo em pequenas empresas de tecnologia cumprem com os requisitos levantados pelo legislador. As pequenas empresas de tecnologia são, portanto, as utilizadoras mais recorrentes dos benefícios legais trazidos pela *Section 1202* do *IRC*.

Por sua vez, as restrições ao limite do ganho de capital do investidor são as seguintes: a isenção de tributação federal se dará apenas nos casos em que a valorização das ações - adquiridas há pelo menos 5 anos - for de **até 10 vezes** em relação ao valor inicial, **ou** então alcançar o **valor total de 10 milhões de dólares**. Sobre todo o excedente incidirá normalmente a tributação federal, que, na maioria dos casos, é de 28% sobre o valor do ganho de capital. Frisa-se, por fim, que a dimensão desta isenção - assim como a maior parte das leis americanas - varia de Estado para Estado.

Exposto o primeiro grupo de dispositivos legais de fomento ao investimento em pequenos negócios (o daqueles previstos na *Section 1202* do *Internal Revenue Code*), resta analisar, finalmente, o segundo grupo de dispositivos legais selecionados para a análise deste trabalho: os da *Section 1045* do *Internal Revenue Code*.

Os dispositivos legais previstos na **Section 1045 do IRC** surgiram a partir da promulgação do *Taxpayer Relief Act of 1997*. **Estes dispositivos permitem, em síntese, que um investidor (pessoa física) possa se utilizar - sem a incidência de impostos federais - dos ganhos de capital provenientes da venda de QSBSs, para a compra de novas QSBSs de outra pequena empresa americana.**

São duas as principais condições para que isso ocorra: **a)** o investidor deve ter possuído as QSBSs vendidas por, no mínimo, seis meses; e **b)** a compra das novas QSBSs deve se dar no período máximo de 60 dias, a contar das vendas das QSBSs iniciais.

Registra-se que, além das restrições supramencionadas, existe uma discussão doutrinária e jurisprudencial no tocante à possibilidade, ou não, de abrangência do benefício legal aos investidores (pessoa física) que tenham comprado as suas QSBSs através de intermediários (fundos de investimento, corretores, etc).

Em 18/12/2015, com a assinatura do Presidente Barack Obama, o **“PATH Act”** - *Protecting Americans from Tax Hikes Act* - tornou-se lei. Em consequência, diversas provisões legais temporárias que concediam benefícios a investidores - incluindo aquelas na aquisição e venda de *Qualified Small Business Stocks* - tornaram-se permanentes.

A partir deste ato, espera-se que os investimentos da modalidade *venture capital* realizados, à longo prazo, em pequenas empresas, continuem a crescer nos Estados Unidos. Após um período experimental de aproximadamente 20 anos, o *Qualified Small Business Stock* mostrou-se uma alternativa interessante no fomento de investimentos aos pequenos negócios norte-americanos.

Deste modo, diante do sucesso do modelo estadunidense, passar-se-á a analisar, no último tópico deste trabalho, a alternativa de adaptação deste modelo à realidade dos pequenos Negócios de Impacto Social do Brasil.

3.2.2 A adaptação do qualified small business stock estadunidense como alternativa de legislação de fomento aos investimentos de impacto no Brasil

Diante do exposto e, principalmente, considerando que grande parte dos Negócios de Impacto Social brasileiros ainda pertencem à categoria das micro e

pequenas empresas, uma adaptação da ideia do *QSBS* americano à realidade brasileira poderia surtir efeitos positivos.

A título meramente exemplificativo, poder-se-ia cogitar a criação de uma categoria especial de quotas de participação exclusivamente em pequenos Negócios de Impacto Social.

A partir da criação desta categoria especial de ações, partindo do exemplo trazido pela *Section 1202 do Internal Revenue Code* estadunidense, **esta alternativa poderia abrir caminho para a minoração ou, até mesmo, a isenção de tributação federal no ganho de capital pela venda de ações pertencentes a empreendimentos sociais.**

Neste molde, poderiam ser estabelecidas restrições semelhantes àsquelas vistas nos Estados Unidos - como, por exemplo, um período mínimo desde a aquisição; ou, ainda, um limite máximo de ganho de capital -, com a finalidade única de preservar o objetivo final de potencializar o impacto social gerado.

Em voos mais largos, se previamente reconhecidas pelo governo métricas confiáveis de medição de impacto social, esta isenção tributária poderia, inclusive, vincular-se à proporção do impacto social causado por tal investimento.

De outra maneira, partindo, agora, do exemplo trazido pela *Section 1045 do IRC*, **poder-se-ia considerar a não incidência de tributos federais sobre o ganho de capital obtido pela venda de ações pertencentes a pequenos Negócios de Impacto Social, desde que o ganho de capital obtido por esta venda seja sucedido pela compra de ações de outra empresa semelhante.**

Destaca-se que a isenção fiscal sobre o ganho de capital não é um dispositivo completamente estranho ao direito brasileiro. Pelo contrário, a Lei 11.196/05, em seu art. 39, permite a isenção de Imposto de Renda sobre o ganho de capital na venda de imóvel único do contribuinte. Veja-se:

Art. 39. Fica isento do imposto de renda o ganho auferido por pessoa física residente no País na venda de imóveis residenciais, desde que o alienante, no prazo de 180 (cento e oitenta) dias contado da celebração do contrato, aplique o produto da venda na aquisição de imóveis residenciais localizados no País.

§ 1º No caso de venda de mais de 1 (um) imóvel, o prazo referido neste artigo será contado a partir da data de celebração do contrato relativo à 1ª (primeira) operação.

§ 2º A aplicação parcial do produto da venda implicará tributação do ganho proporcionalmente ao valor da parcela não aplicada.

§ 3º No caso de aquisição de mais de um imóvel, a isenção de que trata este artigo aplicar-se-á ao ganho de capital correspondente apenas à parcela empregada na aquisição de imóveis residenciais.

§ 4º A inobservância das condições estabelecidas neste artigo importará em exigência do imposto com base no ganho de capital, acrescido de:

I - juros de mora, calculados a partir do 2º (segundo) mês subsequente ao do recebimento do valor ou de parcela do valor do imóvel vendido; e

II - multa, de mora ou de ofício, calculada a partir do 2º (segundo) mês seguinte ao do recebimento do valor ou de parcela do valor do imóvel vendido, se o imposto não for pago até 30 (trinta) dias após o prazo de que trata o caput deste artigo.

§ 5º O contribuinte somente poderá usufruir do benefício de que trata este artigo 1 (uma) vez a cada 5 (cinco) anos.

Como pode-se perceber, a condição para a isenção do imposto federal brasileiro é bastante semelhante àquela trazida pela *Section 1045* do *IRC* estadunidense em relação à realocação do capital ganho. Ambas as ferramentas legais - apesar de tratarem de objetos distintos - são parecidas, inclusive, no prazo de 5 anos para o seu aproveitamento. Tal restrição impede que esta alternativa legal sirva de “trampolim” para enriquecimentos ilícitos.

Se, por um lado, restrições são necessárias para que se preserve o objetivo das medidas legais, por outro, frisa-se a importância de que as normas que instituem tais isenções sejam simples e facilmente executáveis.

Isso porque, a finalidade de tais normas habita no objetivo maior de impulsionar os investimentos de impacto e, por consequência direta, os Negócios de Impacto Social. Dessa forma, **tais normas jamais poderiam dificultar a captação de investimentos de impacto, criando regras excessivas e burocracias desnecessárias (como aquelas presentes no tópico 2.2 deste trabalho) para conceder aos investidores tais facilitações tributárias.**

Vale dizer que, se existente, referida regulamentação deve ser simples e de fácil acesso, a fim de que efetivamente promova o fomento dos investimentos de impacto e, como consequência, o desenvolvimento dos Negócios de Impacto Social no Brasil.

Espera-se que as alternativas acima descritas - longe de buscar-se uma solução profundamente elaborada aos desafios mencionados - tenham contribuído de alguma forma para o melhoramento do campo dos empreendimentos sociais. A ideia é que estas alternativas sirvam, minimamente, como fonte inspiradora para o desenvolvimento de novas alternativas legais que contribuam para o aprimoramento do ecossistema dos Negócios de Impacto Social no Brasil.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme se buscou apresentar ao longo do presente estudo, os Negócios de Impacto Social demonstram ser uma valiosa alternativa para o desenvolvimento sustentável da economia. Em muitas vezes, estes empreendimentos servem, inclusive, como ferramenta capaz de solucionar de forma inovadora grandes entraves encontrados pela humanidade.

No Brasil, em especial, o empreendedorismo social avança em passos largos. Seja por meio do terceiro setor, ou pelo chamado "setor dois e meio", muitas das mazelas sociais brasileiras vêm sendo minimizadas pelo esforço de incansáveis agentes de mudança do âmbito privado.

Apesar da relevância dos Negócios de Impacto Social para o desenvolvimento sustentável da Nação, são muitos os desafios jurídicos encontrados. Seja por conta do excesso de regulamentação em algumas áreas, ou por sua completa ausência em outras, o ordenamento jurídico brasileiro apresenta inúmeros obstáculos à propagação destas iniciativas.

Parte destes entraves jurídicos – principalmente aqueles comuns às empresas em geral – já são velhos conhecidos do empreendedor brasileiro. Dentre eles, destacam-se o complexo sistema de obrigações fiscais e as ultrapassadas legislações trabalhistas e previdenciárias.

Por outro lado, outros obstáculos surgem paralelamente à ascensão dos empreendimentos sociais. Dois deles se sobressaem: primeiramente, a inexistência de uma diferenciação legal dos Negócios de Impacto Social em relação aos negócios tradicionais e organizações do terceiro setor; em segundo lugar, a falta de estímulo aos investimentos de impacto, capazes de proporcionar escalabilidade aos empreendimentos sociais.

Nesse sentido, após detalhar, no segundo capítulo, os desafios jurídicos apresentados, buscou-se, no terceiro e último capítulo, apresentar alternativas de legislação para fomentar a criação e o desenvolvimento de Negócios de Impacto Social no Brasil.

É praticamente unânime, entre os mais diversos atores envolvidos no tema, a necessidade de mecanismos legais que facilitem o trabalho dos empreendimentos sociais. Entretanto – principalmente em relação à inexistência de um

reconhecimento legal dos Negócios de Impacto Social -, não há a mesma concordância no tocante às formas em que estes mecanismos legais devem surgir.

Seguramente, um reconhecimento legal dos Negócios de Impacto Social abrirá portas para novas medidas legislativas de incentivo a estes empreendimentos. Os *cases* do Reino Unido e dos Estados Unidos, apresentados no segundo capítulo, demonstram que os benefícios do reconhecimento legal não necessariamente se limitariam aos próprios empreendimentos, já que nestes países as vantagens se estendem aos seus investidores, parceiros e ao próprio setor público, através de parcerias público-privadas. Trata-se de um legítimo “ganha-ganha” no âmbito legal.

No tocante ao reconhecimento legal, também existem diferentes caminhos para a sua execução. O principal deles - a regulamentação desses empreendimentos - pode alcançar a abertura legal visada, mas causa temor em virtude de exemplos que não tiveram o sucesso esperado no território nacional. Destaca-se, porém, que novas alternativas ainda podem ser analisadas, como, por exemplo, a autorregulamentação, mencionada no tópico 2.1.4.4 deste trabalho.

Concernente aos investimentos de impacto são necessárias novas alternativas de legislação que permitam a expansão do setor no Brasil. Neste sentido, caminha a recomendação do Relatório Final de um dos mais relevantes eventos já realizados sobre o tema: o “*The Business for Social Impact Forum*”, organizado, em 2014, pela Universidade de Harvard.

Por fim, espera-se que a alternativa elaborada pela adaptação das *Qualified Small Business Stocks* estadunidenses sirva de fonte inspiradora para o desenvolvimento de novas alternativas legais que contribuam para o aprimoramento do ecossistema dos Negócios de Impacto Social no Brasil.

REFERÊNCIAS

AMARAL, G. L.; OLENIKE, J. E.; AMARAL, L. M. F. (Coord.). **Cálculo do IRBES**. São Paulo: IBPT, 2015. Disponível em: <<https://ibpt.com.br/img/uploads/novelty/estudo/2171/IRBES2015.pdf>>. Acesso em 17 de jun. de 2017.

BARKI, Edgard; IZZO, Daniel; TORRES, Haroldo da Gama. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis Ltda., 2013.

BRANDÃO, D.; CRUZ, C.; ARLDA, L. A. **Métricas em negócios de impacto social: fundamentos**. São Paulo: ICE; MOVE. Disponível em: <http://ice.org.br/wpcontent/uploads/pdfs/metricas_negocios_impacto_social_ICE_MOVE.pdf>. Acesso em: 10 de jun. de 2017.

BRASIL. Constituição (1988). Constituição Federal, de 05 de outubro de 1988. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm>. Acesso em: 11 de jun. de 2017.

BRASIL. Lei nº 10406, de 10 de janeiro de 2002. Código Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm>. Acesso em: 11 de jun. de 2017.

CAETANO, M. A. R. O fim do fator previdenciário e a introdução da idade mínima: questões para a previdência social no Brasil. **Texto para Discussão**, Brasília, IPEA, set. 2016. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=28616>. Acesso em: 16 de jun. de 2017

CANTILLON R. **Essai sur la nature du commerce en general**. Londres: Fetcher Gyler, 1755.

CARVALHO, Paulo de Barros. **Curso de Direito Tributário**. 18. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

CHAVES, T. J. de; MEZZARI, L. **Guia prático para negócios de impacto social**. Jundiaí: Paco Editorial, 2016.

CHRISTENSEN, C. M. et al. **Inovação disruptiva para mudança social**. Disponível em: < <http://hbrbr.uol.com.br/inovacao-disruptiva-para-a-mudanca-social/>>. Acesso em: 27 de maio de 2017.

CHU, M. **Commercial returns and social value: the case of microfinance**. Documento apresentado na conferência sobre a pobreza mundial, organizada pela Harvard Business School, Boston, dez. 2005. Disponível em:<<https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-commercial-returns-and-social-values-the-case-of-microfinance-paper-2005.pdf>> . Acesso em: 06 jun.de 2017.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

COMINI, Graziela; BARKI, Edgard; AGUIAR, Luciana. O Novo Campo dos Negócios com Impacto Social. In: BARKI, Edgard; IZZO, Daniel; TORRES, Haroldo da Gama. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis Ltda., 2013.

CRUTCHFIELD, L. R.; GRANT, H. M. **Forces for Good: The Six Practices of High-Impact Nonprofits**, p. 24, San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2008. Disponível em: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/CMR5603_07_Ebrahim_e3316477-8965-4287-be95-04642982b638.pdf> Acesso em: 12 de jun. de 2017.

ÉPOCA NEGÓCIOS. São Paulo: Globo,20---. Mensal.

HORN, M. B.; STAKE, H.; CHRISTENSEN, C. **Blended: Usando a Inovação Disruptiva para Aprimorar a Educação**. Porto Alegre: Penso Editora Ltda., 2015. Disponível em: <https://books.google.com.br/books?id=31lICgAAQBAJ&pg=PT30&lpg=PT30&dq=%22produtos+e+serviços+que+iniciam+com+aplicações+simples,+na+base+do+mercado,+para+aquelas+pessoas+que+não+possuem+meios+financeiros+ou+conhecimento+para+participar+de+outra+forma+no+mercado%22&source=bl&ots=sN0RgfONqb&sig=-okBakE6WYbIIhrGwq94QrscuY&hl=pt-BR&sa=X&ved=0ahUKEw1v_9kMXUAhVKdT4KHTxgAGoQ6AEIJzAA#v=onepage&q=%22produtos+e+serviços+que+iniciam+com+aplicações+simples,+na+base+do+mercado,+para+aquelas+pessoas+que+não+possuem+meios+financeiros+ou+conhecimento+para+participar+de+outra+forma+no+mercado%22&f=false%22>. Acesso em: 27 de maio de 2017.

IZZO, Daniel. Fontes de Financiamento. In: BARKI, Edgard; IZZO, Daniel; TORRES, Haroldo da Gama. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis Ltda., 2013.

J. P. MORGAN. **Impact investments**: an emerging asset class. New York, 2010.

MORAES NETO, A. E. de; VALENTINI, N. Empreendedores de Negócios com Impacto Social. In: BARKI, E.; IZZO, D.; TORRES, H. da G. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis Ltda., 2013.

MORETTI, Eduardo. Regulamentação do investidor-anjo. **Diário Catarinense**. Florianópolis, p. 16-16. 06 jan. 2017. Disponível em: <<http://www.mh.adv.br/regulamentacao-do-investidor-anjo/>>. Acesso em: 18 de jun. de 2017.

MOTTA, F.; COURA, P. **Sindicatos pode perder contribuição que chega a R\$ 3,5 bilhões**. Disponível em: <<http://hojeemdia.com.br/primeiro-plano/sindicatos-podem-perder-contribui%C3%A7%C3%A3o-que-chega-a-r-3-5-bi-1.458353>>. Acesso em: 18 de jun. de 2017

NAIGEBORIN, Vivianne. **Negócios sociais**: um modelo em evolução. Set. 2010. Disponível em: <<http://artemis.org.br/conteudo/frentes/conhecimento/interna-conhecimento.aspx?id=217>>. Acesso em: 21 de maio 2017.

OLIVEIRA FILHO, G. R.; KIYAMA, R. S.; COMINI, G. Os Desafios de Mensurar o Impacto Social. In: BARKI, E.; IZZO, D.; TORRES, H. da G. **Negócios com Impacto Social no Brasil**. São Paulo: Editora Petrópolis Ltda., 2013.

PRAHALAD, C. K.; HARTS, S. (2002). The fortune at the bottom of the pyramid. **Strategy + Business**, New York, n. 26, p. 1-15, 2002.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (PNUD). **Acompanhando a agenda 2030 para o desenvolvimento sustentável**: subsídios iniciais do Sistema das Nações Unidas no Brasil sobre a identificação de indicadores nacionais referentes aos objetivos de desenvolvimento sustentável/Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. Brasília: PNUD, 2015. 250 p. Disponível em: <<https://nacoesunidas.org/pos2015/agenda2030/>>. Acesso em: 03 de maio de 2017.

RAMOS, Pedro H.; PERRONI, Diogo; LUZ, Luis Felipe Baptista. **A regulação do investimento - anjo no Brasil**: Comentários e Perspectivas A Respeito da Lei Complementar 155/2016. São Paulo. Disponível em: <<http://en.baptistaluz.com.br/wp-content/uploads/2017/01/Texto-Completo-Regulacao-do-Investimento-Anjo.pdf>>. Acesso em: 19 jun. de 2017.

ROCHE, C. **Impact Assessment for Development Agencies**: Learning to Value Change. Oxford: Oxfam GB, 1999. Disponível em:
<http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/CMR5603_07_Ebrahim_e3316477-8965-4287-be95-04642982b638.pdf> Acesso em: 12 de jun. de 2017.

SAY, J. B. **A treatise on political economy**. 6.ed. Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 2007. v. 2.

SCHUMPETER, J. A. **Can capitalism survive?** New York: Taylor & Francis, 2003.

_____. **Business Cycles**. Nova Iorque, Estados Unidos: McGraw-Hill, 1939.

The small business economy. Washington: 2010. Disponível em:<
https://www.sba.gov/sites/default/files/sb_econ2010.pdf>Acesso em: 24 de jun. de 2017.

YUNUS, Muhammad. **Criando um negócio social**: como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade. Amsterdã: Elsevier, 2010.